

# Gazzetta ufficiale

# L 126

## dell'Unione europea



Edizione  
in lingua italiana

## Legislazione

56° anno  
8 maggio 2013

Sommario

### II Atti non legislativi

#### REGOLAMENTI

- ★ **Regolamento (UE) n. 418/2013 della Commissione, del 3 maggio 2013, che istituisce un dazio anti-dumping provvisorio sulle importazioni di determinati fili di acciaio inossidabile originari dell'India** ..... 1
- ★ **Regolamento (UE) n. 419/2013 della Commissione, del 3 maggio 2013, che istituisce un dazio compensativo provvisorio sulle importazioni di determinati fili di acciaio inossidabile originari dell'India** ..... 19
- Regolamento di esecuzione (UE) n. 420/2013 della Commissione, del 7 maggio 2013, recante fissazione dei valori forfettari all'importazione ai fini della determinazione del prezzo di entrata di taluni ortofrutticoli ..... 43

---

**Avviso ai lettori — Regolamento (UE) n. 216/2013 del Consiglio, del 7 marzo 2013, relativo alla pubblicazione elettronica della *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* (vedi terza pagina di copertina)**

Prezzo: 3 EUR

# IT

Gli atti i cui titoli sono stampati in caratteri chiari appartengono alla gestione corrente. Essi sono adottati nel quadro della politica agricola e hanno generalmente una durata di validità limitata.

I titoli degli altri atti sono stampati in grassetto e preceduti da un asterisco.



## II

(Atti non legislativi)

## REGOLAMENTI

## REGOLAMENTO (UE) N. 418/2013 DELLA COMMISSIONE

del 3 maggio 2013

**che istituisce un dazio anti-dumping provvisorio sulle importazioni di determinati fili di acciaio inossidabile 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 <sup>(1)</sup> («il regolamento di base»), in particolare l'articolo 7,

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

## 1. PROCEDIMENTO

## 1.1. Apertura

- (1) Il 10 agosto 2012 la Commissione europea («la Commissione») ha reso nota con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* <sup>(2)</sup> («l'avviso di apertura») l'apertura di un procedimento antidumping («il procedimento antidumping») relativo alle importazioni nell'Unione di determinati fili di acciaio inossidabile originari dell'India. («il paese interessato»).
- (2) Lo stesso giorno la Commissione ha annunciato, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* <sup>(3)</sup> l'apertura di un procedimento antisovvenzione relativo alle importazioni verso l'Unione di determinati fili di acciaio inossidabile originari dell'India ed ha avviato un'inchiesta separata («il procedimento antisovvenzione»).
- (3) Il procedimento antidumping è stato aperto in seguito a una denuncia presentata il 28 giugno 2012 dall'Associazione europea della siderurgia (Eurofer) («il denunciante») a nome di produttori che rappresentano più del 50 % della produzione totale dell'Unione di determinati fili di acciaio inossidabile. La denuncia conteneva elementi di

prova prima facie dell'esistenza di pratiche di dumping sul prodotto citato e del grave pregiudizio che ne consegue, elementi ritenuti sufficienti per giustificare l'avvio di un'inchiesta.

## 1.2. Parti interessate dall'inchiesta

- (4) La Commissione ha notificato ufficialmente l'apertura dell'inchiesta al denunciante, agli altri produttori noti dell'Unione, ai produttori esportatori noti, agli importatori ed utilizzatori noti e alle autorità indiane.
- (5) Le parti interessate hanno avuto la possibilità di comunicare le proprie osservazioni per iscritto e di chiedere di essere sentite entro il termine indicato nell'avviso di apertura. È stata concessa un'audizione a tutte le parti che ne hanno fatto richiesta dimostrando di avere particolari motivi per essere sentite.
- (6) Tenuto conto del numero elevato di produttori esportatori nel paese interessato, di importatori indipendenti e di produttori dell'Unione coinvolti dal procedimento, e per completare l'inchiesta entro i termini previsti, la Commissione ha annunciato nell'avviso di apertura la sua decisione di limitare ad un numero ragionevole i produttori esportatori nel paese interessato, gli importatori indipendenti e i produttori dell'Unione da sottoporre all'inchiesta mediante la scelta di un campione, a norma dell'articolo 17 del regolamento di base (tecnica nota anche come «campionamento»).
- 1.2.1. *Campionamento dei produttori esportatori*
- (7) Per consentire alla Commissione di stabilire se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in tal caso, di selezionare un campione, tutti i produttori esportatori nel paese interessato sono stati invitati a manifestarsi alla Commissione e a fornire le informazioni indicate nell'avviso di apertura.
- (8) In totale 18 produttori esportatori, alcuni dei quali appartenenti allo stesso gruppo, hanno fornito le informazioni richieste, hanno acconsentito ad essere inclusi nel campione e sette di essi hanno chiesto di essere esaminati a titolo individuale nell'eventualità che non fossero inclusi nel campione. Quindici di queste società disposte

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

<sup>(2)</sup> GU C 240 del 10.8.2012, pag. 15.

<sup>(3)</sup> GU C 240 del 10.8.2012, pag. 6.

a collaborare hanno dichiarato di aver esportato fili di acciaio inossidabile verso l'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Il campione è stato quindi scelto in base alle informazioni fornite da questi quindici produttori esportatori.

- (9) In applicazione dell'articolo 17 del regolamento di base, la Commissione ha selezionato un campione in base al massimo volume rappresentativo delle esportazioni del prodotto in esame verso l'Unione atto ad essere adeguatamente esaminato nel tempo disponibile. Il campione selezionato è composto da due società individuali e da un gruppo costituito da quattro società collegate, che insieme rappresentano più del 63 % del volume totale delle esportazioni del prodotto in esame verso l'Unione.
- (10) In applicazione dell'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, tutti i produttori esportatori noti interessati e le autorità del paese interessato sono stati consultati in merito alla selezione di un campione rappresentativo. Non sono pervenute osservazioni sulla selezione del campione.
- (11) Come indicato al considerando 9 il campione è stato limitato a un numero ragionevole di società che potevano essere esaminate nel tempo disponibile. Le società esaminate ai fini dell'inchiesta sono indicate più avanti nel considerando 19.
- (12) Inoltre, come indicato al considerando 8, inizialmente sono state ricevute 7 richieste di valutazione individuale. Si è ritenuto quindi che in questa fase un esame individuale sarebbe stato eccessivamente oneroso e avrebbe impedito la rapida conclusione dell'inchiesta.
- (13) Tuttavia le richieste inoltrate dagli esportatori che hanno presentato le informazioni necessarie entro i termini stabiliti verranno esaminate nel prosieguo dell'inchiesta.

#### 1.2.2. Campionamento dei produttori dell'Unione

- (14) Nell'avviso di apertura la Commissione annunciava di aver selezionato in via provvisoria un campione di produttori dell'Unione. Tale campione inizialmente era formato da cinque produttori noti alla Commissione prima dell'apertura dell'inchiesta in quanto produttori di fili di acciaio inossidabile nell'Unione. La Commissione ha selezionato il campione in base al volume delle vendite e della produzione, nonché all'ubicazione geografica. Anche le parti interessate sono state invitate tramite l'avviso di apertura a presentare le loro osservazioni sul campione provvisorio. Non sono pervenute osservazioni sul campione proposto. L'esame delle risposte al questionario ha rivelato che uno dei produttori selezionati dell'Unione aveva una società collegata, anch'essa operante nella produzione e vendita di fili di acciaio inossidabile. Anche questa società collegata è stata quindi inclusa nel campione. I sei produttori dell'Unione inclusi nel campione rappresentavano pertanto il 46,5 % della produzione totale stimata dell'Unione, per cui il campione è da considerarsi rappresentativo dell'industria dell'Unione.

#### 1.2.3. Campionamento degli importatori

- (15) Per consentire alla Commissione di stabilire se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in tal caso, di selezionare un campione, tutti gli importatori indipendenti sono stati invitati a manifestarsi alla Commissione ed a fornire le informazioni indicate nell'avviso di apertura.
- (16) In totale nove importatori indipendenti hanno fornito le informazioni richieste e hanno acconsentito ad essere inclusi nel campione. La Commissione ha selezionato un campione formato da tre società che rappresentano il 23,8 % delle importazioni indiane verso l'Unione durante il periodo dell'inchiesta, percentuale calcolata sulla base del massimo volume di importazioni verso l'Unione. Tuttavia due tra gli importatori selezionati nel campione non hanno trasmesso risposte al questionario. Per questo motivo la campionatura non può essere applicata in questa fase dell'inchiesta e occorrerà richiedere nuovamente la collaborazione degli importatori durante il prosieguo dell'inchiesta.

#### 1.2.4. Risposte al questionario e visite di verifica

- (17) Sono stati inviati questionari ai tre (gruppi di) produttori esportatori inclusi nel campione in India e ai produttori esportatori che hanno chiesto l'esame individuale, ai sei produttori dell'Unione inclusi nel campione, ai tre importatori indipendenti inclusi nel campione e a nove utilizzatori noti.
- (18) Sono state ricevute risposte al questionario dai tre (gruppi di) produttori esportatori inclusi nel campione in India, da due dei produttori esportatori che avevano chiesto l'esame individuale, dai sei produttori dell'Unione inclusi nel campione, da un importatore indipendente e da tre utilizzatori.
- (19) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni fornite dalle parti interessate e ritenute necessarie per la determinazione provvisoria del dumping, del conseguente pregiudizio e dell'interesse dell'Unione. Sono state effettuate visite di verifica presso le sedi delle seguenti società:

##### Produttori dell'Unione:

- Hagener Feinstahl GmbH, Hagen, Germania,
- Inoxfil SA, Igualada, Spagna,
- Rodacciai SpA, Milano, Italia,
- Trafilerie Brambilla SpA, Calziocorte, Italia,
- Ugitech Group:
  - Ugitech France SA, Bourg en Bresse, Francia,
  - Sprint Metal Edelstahl, Hemer, Germania.

##### Produttori esportatori in India:

- Raajratna Metal Industries, Ahmedabad, Gujarat,
- Viraj Profiles Vpl. Ltd., Thane, Maharashtra,

— Gruppo Venus:

- Venus Wire Industries Pvt. Ltd, Mumbai, Maharashtra,
- Precision Metals, Mumbai, Maharashtra,
- Hindustan Inox Ltd., Mumbai, Maharashtra.

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

- (20) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° aprile 2011 e il 31 marzo 2012 (di seguito «periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'esame delle tendenze utili per la valutazione del pregiudizio ha riguardato il periodo tra il 1° gennaio 2009 e la fine del periodo dell'inchiesta (nel seguito «periodo considerato»).

## 2. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

### 2.1. Prodotto in esame

- (21) Il prodotto in esame è rappresentato da filo di acciaio inossidabile contenente, in peso:
- una percentuale di nichel pari o superiore al 2,5 %, diverso dal filo contenente, in peso, una percentuale di nichel pari o superiore al 28 % ma non superiore al 31 % e una percentuale di cromo pari o superiore al 20 % ma non superiore al 22 %,
  - una percentuale di nichel inferiore al 2,5 %, diverso dal filo contenente, in peso, una percentuale di cromo pari o superiore al 13 % ma non superiore al 25 % e una percentuale di alluminio pari o superiore al 3,5 % ma non superiore al 6 %,

attualmente classificati nei codici NC 7223 00 19 e 7223 00 99 e originari dell'India.

- (22) Una delle parti interessate ha affermato che esistono dei prodotti cosiddetti «ad elevato profilo tecnico», diversi dagli altri tipi di prodotti in esame, fabbricati in India ma anche nell'Unione. Essa ha inoltre affermato che, al contrario della maggior parte dei tipi di prodotto esportati dall'India verso l'Unione, i prodotti ad elevato profilo tecnico non sono prodotti d'uso corrente, bensì categorie di prodotti specifici fabbricati per usi determinati, in determinati gradi d'acciaio e diametri specifici, che non dovrebbero quindi rientrare nell'oggetto dell'inchiesta.
- (23) In questa fase è emerso che le categorie di prodotti ad elevato profilo tecnico erano compresi nella definizione del prodotto ed hanno specifiche di base fisiche, chimiche e tecniche simili agli altri tipi di prodotto in esame. Risulta inoltre che queste categorie di prodotti sono fabbricate anche dai produttori dell'Unione, per cui le categorie di prodotti ad elevato profilo tecnico rientrano nell'ambito dell'inchiesta.

### 2.2. Prodotto simile

- (24) L'indagine ha stabilito che il prodotto in esame e il prodotto fabbricato e venduto sul mercato interno in India

risultano avere, alla pari del prodotto fabbricato dall'industria dell'Unione e venduto sul mercato unionale, le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base e le stesse applicazioni fondamentali. Essi sono pertanto provvisoriamente considerati prodotti simili a norma dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

## 3. DUMPING

### 3.1. Introduzione

- (25) Dalle visite di verifica effettuate presso le sedi dei tre produttori esportatori indiani inclusi nel campione e l'esame successivo delle informazioni raccolte è emerso che tutti avevano fornito alcune informazioni che non potevano considerarsi attendibili.
- (26) Nel caso di un produttore esportatore, la Commissione ha rilevato che i costi indicati nella risposta al questionario non erano coerenti e non trovavano riscontro nei costi riportati dal sistema di contabilità interna del produttore.
- (27) Il produttore esportatore ha affermato che le differenze rilevate tra i costi indicati alla Commissione e quelli identificati nel sistema di contabilità interna durante la visita di verifica si dovevano a errori nella registrazione delle transazioni e a differenze nei metodi di gestione contabile, in particolare per quanto riguarda il consumo di materia prima. Il produttore esportatore ha affermato che i dati del sistema di contabilità interna non erano attendibili e non dovevano essere utilizzati ai fini dell'inchiesta. Pur avendo utilizzato lo stesso sistema di gestione contabile per diversi anni, il produttore esportatore ha affermato che la Commissione dovrebbe fondare la sua analisi sui costi indicati nella risposta al questionario, non sui dati relativi ai costi presenti nel sistema di contabilità interna dell'azienda.
- (28) Va notato che, sebbene i dati presenti nel sistema di contabilità interna fossero coerenti con i rendiconti finanziari sottoposti a revisione forniti dal produttore esportatore, durante la visita di verifica non è stato possibile effettuare un confronto e stabilire quindi una relazione tra le tabelle dei costi preparate specificamente per l'inchiesta in corso e i dati presenti nel sistema di contabilità interna. Per questo motivo, a norma dell'articolo 18 del regolamento di base, si ritiene opportuno utilizzare le informazioni presenti nel sistema di contabilità interna del produttore esportatore ai fini della presente inchiesta antidumping.
- (29) Per questo motivo la Commissione ha provvisoriamente corretto i dati relativi ai costi forniti dal produttore esportatore nella risposta al questionario utilizzando i dati disponibili nel suo sistema di contabilità interna.
- (30) Nel caso di un secondo produttore esportatore la Commissione ha rilevato che i dati relativi agli acquisti e al consumo di materie prime indicati alla Commissione nella risposta al questionario non erano suffragati dai dati presenti nel sistema del produttore per la gestione degli inventari. In particolare sono emerse differenze tra

le due fonti nella distribuzione dei prodotti in base ai gradi d'acciaio. La Commissione prende atto del fatto che il grado d'acciaio è un fattore determinante per stabilire il costo del prodotto finito. Eventuali informazioni inattendibili relative al grado d'acciaio potrebbero alterare notevolmente i calcoli dei costi e dei prezzi di vendita delle singole categorie di prodotto, potendo quindi risultare fuorvianti.

- (31) Il produttore esportatore ha affermato tuttavia che gli archivi informatici contenenti i dati sugli acquisti di materia prima raccolti dalla Commissione durante la visita di verifica erano incompleti, perché altre unità dell'azienda avevano effettuato acquisti ulteriori non riportati e quindi non registrati negli archivi informatici raccolti durante la visita di verifica ed esaminati dalla Commissione. Il produttore esportatore ha inoltre affermato che le differenze rilevate nelle quantità d'acciaio presenti in ogni singolo grado si dovevano al fatto che alcuni gradi d'acciaio erano parzialmente coincidenti e che alcune fasi del processo produttivo non permettevano una tracciabilità a livello dei singoli gradi d'acciaio.
- (32) La Commissione osserva tuttavia che tali dichiarazioni da parte della società a proposito degli ulteriori acquisti di materia prima non sono sufficienti a spiegare le differenze rilevate a livello dei singoli gradi d'acciaio. La Commissione osserva anche che secondo la società non è possibile garantire una tracciabilità precisa in base ai singoli gradi d'acciaio in tutte le fasi del processo produttivo. Quest'affermazione pregiudica ulteriormente l'attendibilità del sistema di resoconto dei gradi d'acciaio nel suo complesso. Le informazioni fornite sui gradi d'acciaio devono provvisoriamente considerarsi fuorvianti.
- (33) La Commissione ritiene che la distribuzione della materia prima in base ai gradi d'acciaio che è stata comunicata non sia attendibile e vada quindi provvisoriamente disattesa, e che le conclusioni debbano basarsi sui dati disponibili, a norma dell'articolo 18 del regolamento di base. Data l'inattendibilità del sistema di resoconto nel suo complesso, non è stato possibile utilizzare i gradi d'acciaio riferiti per formulare conclusioni. Per questo motivo, al fine di calcolare un margine complessivo di dumping per tutti i prodotti è stato utilizzato il consumo totale di tutte le materie prime considerate nel loro complesso, senza tener conto della distribuzione in base ai gradi acciaio.
- (34) Nel caso del terzo produttore esportatore, durante la visita di verifica la Commissione ha rilevato anche che i flussi di materie prime indicati nella risposta al questionario non erano coerenti con i dati presenti nel sistema di contabilità del produttore. Sono infatti emerse differenze tra le due fonti sulla distribuzione in base ai gradi d'acciaio.
- (35) Il produttore esportatore, pur ammettendo alcuni errori nella sua risposta al questionario, ha affermato che le differenze nelle quantità complessive di materia prima potevano essere riconciliate prendendo in considerazione le variazioni delle scorte. Tuttavia, la società ha anche affermato che una riconciliazione precisa, a livello dei singoli gradi d'acciaio, è resa impossibile dalla parziale

coincidenza degli stessi. Quest'affermazione pregiudica ulteriormente l'attendibilità del sistema di resoconto dei gradi d'acciaio nel suo complesso. Le informazioni fornite sui gradi d'acciaio devono considerarsi fuorvianti.

- (36) La Commissione ritiene che la distribuzione della materia prima in base ai gradi d'acciaio che è stata comunicata non sia attendibile e vada quindi provvisoriamente disattesa, e che le conclusioni debbano basarsi sui dati disponibili, a norma dell'articolo 18 del regolamento di base. Data l'inattendibilità del sistema di resoconto nel suo complesso, non è stato possibile utilizzare i gradi d'acciaio riferiti per formulare conclusioni. Per questo motivo, al fine di calcolare un margine complessivo di dumping per tutti i prodotti è stato utilizzato il consumo totale di tutte le materie prime considerate nel loro complesso, senza tener conto della distribuzione in base ai gradi acciaio.
- (37) Ogni singolo produttore esportatore ha ricevuto una comunicazione individuale volta a spiegare le ragioni precise e dettagliate per le quali alcuni dei dati forniti nella risposta al questionario non sono stati ritenuti accettabili. Essi sono anche stati informati che la Commissione intendeva formulare conclusioni provvisorie in base ai dati disponibili, a norma dell'articolo 18 del regolamento di base.
- (38) Tutti e tre i produttori esportatori hanno avuto la possibilità di presentare osservazioni e hanno chiesto e ottenuto di essere sentiti. Essi hanno inoltre presentato le loro osservazioni per iscritto in merito alla possibile applicazione dell'articolo 18 del regolamento di base. Le spiegazioni ricevute dalle società non hanno però chiarito a sufficienza le questioni descritte in precedenza, rendendo necessario sostituire alcuni dei dati presentati con le informazioni più attendibili a disposizione.
- ### 3.2. Valore normale
- (39) Per determinare il valore normale la Commissione ha innanzitutto valutato, per ogni singolo produttore esportatore incluso nel campione, se il volume complessivo delle vendite del prodotto simile sul mercato interno a clienti indipendenti fosse rappresentativo, ossia se il valore complessivo di tali vendite rappresentasse almeno il 5 % del valore complessivo delle esportazioni del prodotto interessato verso l'Unione durante il PI, a norma dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. La Commissione ha considerato rappresentative le vendite complessive del prodotto simile da parte di ogni singolo produttore esportatore sul mercato interno.
- (40) La Commissione ha poi individuato, per ogni singolo produttore incluso nel campione e con un livello complessivo di vendite sul mercato interno da considerarsi rappresentativo, i tipi di prodotto venduti sul mercato interno identici o direttamente comparabili a quelli venduti per l'esportazione verso l'Unione.
- (41) Tuttavia, come già spiegato nella sezione 3.1, nel caso di due produttori esportatori i confronti sotto descritti sono

stati effettuati prendendo in considerazione tutti i prodotti, invece di mettere a confronto i singoli tipi di prodotto separatamente.

- (42) Per ciascun tipo di prodotto venduto da ogni singolo produttore esportatore incluso nel campione sul proprio mercato interno e ritenuto identico o comparabile al tipo di prodotto esportato verso l'Unione, si è stabilito se le vendite sul mercato interno fossero sufficientemente rappresentative ai fini dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di un particolare tipo di prodotto sono state considerate sufficientemente rappresentative quando il volume complessivo di tale tipo di prodotto venduto a clienti indipendenti sul mercato interno durante il PI rappresentava almeno il 5 % del volume complessivo del tipo di prodotto identico o comparabile esportato verso l'Unione.
- (43) La Commissione ha quindi esaminato se le vendite sul mercato interno di ciascun produttore incluso nel campione potessero considerarsi eseguite nell'ambito di normali operazioni commerciali, a norma dell'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base. A tal fine si è calcolata la proporzione di vendite remunerative effettuate sul mercato interno a clienti indipendenti durante il PI.
- (44) Quando il volume delle vendite di un tipo di prodotto, effettuate a prezzi netti pari o superiori al costo di produzione calcolato, rappresentava più dell'80 % del volume complessivo delle vendite di quel tipo di prodotto e la media ponderata del prezzo di vendita dello stesso era pari o superiore al costo unitario di produzione, il valore normale è stato determinato in base al prezzo effettivamente applicato sul mercato interno calcolato come media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno realizzate per quel determinato tipo di prodotto durante il PI, remunerative o meno.
- (45) Quando il volume delle vendite remunerative di un tipo di prodotto rappresentava l'80 % o meno del volume complessivo delle vendite di quel tipo di prodotto, o il prezzo medio ponderato di quel tipo di prodotto era inferiore al costo unitario di produzione, il valore normale è stato determinato in base al prezzo effettivamente applicato sul mercato interno calcolato come media ponderata dei prezzi delle sole vendite remunerative di quel tipo di prodotto realizzate sul mercato interno durante il PI.
- (46) I tipi di prodotto venduti in perdita non sono stati considerati venduti nell'ambito di normali operazioni commerciali.
- (47) Quando non vi sono state vendite di un prodotto simile nel corso di normali operazioni commerciali, oppure quando per un tipo di prodotto non vi sono state vendite quantitativamente rappresentative sul mercato interno, la Commissione ha utilizzato il valore normale costruito, a norma dell'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base.
- (48) Il valore normale è stato costruito sommando i costi medi di produzione durante il periodo dell'inchiesta, eventualmente adattati, la media ponderata delle spese generali, amministrative e di vendita («SGAV») sostenute e la media ponderata dei profitti ottenuti dai produttori esportatori inclusi nel campione sulle vendite del pro-

dotto simile sul mercato interno realizzate nell'ambito di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta. In particolare, come spiegato in precedenza nella sezione 3.1, all'occorrenza i costi di produzione e le SGAV sono stati adattati prima di essere usati per la verifica delle normali operazioni commerciali e per la costruzione del valore normale.

- (49) Ogni società ha ricevuto informazioni individuali relative ai calcoli utilizzati per determinare il rispettivo valore normale e avrà la possibilità di presentare osservazioni.

### 3.3. Prezzo all'esportazione

- (50) I produttori esportatori inclusi nel campione hanno esportato verso l'Unione direttamente a clienti indipendenti oppure attraverso società collegate.
- (51) Quando il prodotto in esame è stato esportato direttamente a clienti indipendenti nell'Unione, il prezzo all'esportazione è stato stabilito a norma dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base, cioè in base ai prezzi all'esportazione effettivamente pagati o pagabili.
- (52) Quando le vendite all'esportazione verso l'Unione sono state effettuate attraverso una società collegata, il prezzo all'esportazione è stato stabilito a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, ovvero in base al prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta a clienti indipendenti nell'Unione. In tali casi sono stati applicati adeguamenti per tutte le spese sostenute tra l'importazione e la rivendita, compresi i dazi e le imposte, così come per le SGAV e per gli utili derivati. Sono stati usati i costi relativi alle SGAV dell'importatore collegato ed è stato stabilito un margine di profitto ragionevole, utilizzando come base il margine ottenuto da un importatore indipendente del prodotto in esame.

### 3.4. Confronto

- (53) Il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori inclusi nel campione sono stati messi a confronto a livello franco fabbrica.
- (54) Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione si è tenuto debitamente conto, grazie ad opportuni adeguamenti, delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità, come prescritto dall'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.
- (55) Su tale base, sono stati effettuati adeguamenti per i costi di trasporto, nolo marittimo e spese di assicurazione, movimentazione, carico e costi accessori, imballaggio, credito, sconti e commissioni qualora sia stato dimostrato che tali differenze incidono sulla comparabilità dei prezzi.

### 3.5. Margini di dumping

- (56) In applicazione dell'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base, per ogni società inclusa nel campione la media ponderata del valore normale stabilito per il prodotto simile è stata messa a confronto con la media ponderata del prezzo all'esportazione del prodotto in esame.

- (57) Secondo le disposizioni di cui all'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base, e data l'applicazione dell'articolo 18 del regolamento di base a tutti e tre i produttori esportatori inclusi nel campione, non è stato possibile stabilire il margine di dumping dei produttori esportatori che hanno collaborato ma che non sono stati inclusi nel campione in base al margine di dumping medio delle società incluse nel campione.
- (58) In tal caso, si è ritenuto opportuno stabilire in via provvisoria il margine di dumping applicabile ai produttori esportatori che hanno collaborato ma che non sono stati inclusi nel campione in base al loro prezzo all'esportazione, determinato secondo le statistiche Eurostat sulle importazioni, ed al valore normale medio stabilito per i produttori indiani inclusi nel campione, a condizione che il valore normale medio non fosse soggetto all'applicazione dell'articolo 18 del regolamento di base.
- (59) Il margine di dumping calcolato per le società che hanno collaborato all'inchiesta ma che non sono state incluse nel campione è stato quindi fissato in via provvisoria al 28,0 %.
- (60) Per quanto riguarda tutti gli altri produttori esportatori in India, la Commissione ha per prima cosa stabilito il grado di collaborazione. A tal fine, ha messo a confronto il totale delle esportazioni indicate nelle risposte al questionario per il campionamento e il totale delle importazioni dall'India ricavabile dalle statistiche Eurostat sulle importazioni. Dato l'elevato livello di collaborazione, il margine di dumping residuo è stato fissato allo stesso livello del margine di dumping più alto stabilito per i produttori esportatori inclusi nel campione.
- (61) Su tale base, il livello di dumping a livello nazionale è stato fissato in via provvisoria al 32,3 %.
- (62) Date tali premesse, i margini di dumping provvisori (media ponderata), espressi come percentuale del prezzo cif franco frontiera UE, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

(in %)	
Società	Margine di dumping provvisorio
Raajratna Metal Industries	32,3
Gruppo Venus	30,4
Viraj Profiles	24,4
Società che hanno collaborato non incluse nel campione	28,0
Tutte le altre società	32,3

#### 4. INDUSTRIA DELL'UNIONE

##### 4.1. Industria dell'Unione

- (63) Il prodotto simile era fabbricato da ventisette produttori dell'Unione. Si ritiene che essi rappresentino l'industria

dell'Unione, a norma dell'articolo 4, paragrafo 1, e dell'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento di base, e in appresso saranno denominati «l'industria dell'Unione».

##### 4.2. Produzione dell'Unione

- (64) Per determinare la produzione totale dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta, sono state utilizzate tutte le informazioni disponibili riguardanti l'industria unionale, comprese quelle fornite nella denuncia, i dati raccolti presso i produttori dell'Unione prima e dopo l'apertura dell'inchiesta e le risposte al questionario fornite dai produttori dell'Unione inclusi nel campione.
- (65) Va ricordato anche che uno dei produttori dell'Unione, collegato ad un produttore esportatore indiano e opposto all'apertura dell'inchiesta, è stato incluso nell'elenco dei produttori che rappresentano l'industria dell'Unione.
- (66) Su tale base, la produzione totale dell'Unione è stata stimata in circa 139 141 tonnellate durante il periodo dell'inchiesta. Tale cifra comprende la produzione di tutti i produttori dell'Unione che si sono manifestati, nonché una stima del volume di produzione del resto dei produttori dell'Unione che non si sono manifestati nell'inchiesta.

##### 4.3. Campionamento dei produttori dell'Unione

- (67) Come indicato al considerando 14 di cui sopra sono stati inclusi nel campione sei produttori dell'Unione, che rappresentano il 46,5 % della produzione totale stimata dell'Unione del prodotto simile.

#### 5. PREGIUDIZIO

##### 5.1. Consumo dell'Unione

- (68) Il consumo nell'Unione è stato calcolato sommando le importazioni totali al volume totale delle vendite dell'industria dell'Unione sul mercato della stessa. L'anno 2009 è stato caratterizzato da prezzi elevatissimi del nichel, la principale materia prima usata nella fabbricazione del prodotto in esame e del prodotto simile, oltre che dagli effetti negativi della crisi finanziaria, entrambi fattori responsabili di un livello di consumo particolarmente basso nell'Unione in quell'anno. Tuttavia, la situazione del mercato è migliorata, come indica la tabella riportata di seguito, e il consumo dell'Unione è aumentato del 50 % tra il 2009 e il PI.

	2009	2010	2011	PI
Consumo (in tonnellate)	131 436	187 280	196 476	197 327
Indice (2009 = 100)	100	142	149	150

Fonte: Eurostat, dati della denuncia e risposte al questionario



## 5.2. Importazioni nell'Unione provenienti dal paese interessato

### 5.2.1. Volume e quota di mercato delle importazioni in esame

- (69) Durante il periodo in esame il volume e la quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping verso l'Unione da parte dei produttori esportatori che hanno collaborato hanno fatto registrare la seguente evoluzione:

	2009	2010	2011	PI
Volume	16 847	29 053	36 720	35 398
Indice (2009 = 100)	100	172	218	210
Quota di mercato (in %)	12,8	15,5	18,7	17,9
Indice (2009 = 100)	100	121	146	140

Fonte: Eurostat, dati della denuncia e risposte al questionario

- (70) Durante il periodo in esame i volumi delle importazioni dall'India hanno subito un aumento considerevole, pari al 110 %. Tale aumento è stato particolarmente pronunciato nel periodo tra il 2009 e il 2010, durante il quale le importazioni dall'India sono cresciute del 72 % mentre il consumo dell'Unione si è incrementato del 42 %. Tuttavia, mentre il consumo è aumentato soltanto del 5 % tra il 2010 e il PI, il volume delle importazioni dall'India ha continuato a far registrare un forte incremento, pari al 22 %, durante lo stesso periodo.

- (71) La quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping provenienti dall'India ha registrato un aumento significativo, pari al 40 %, durante il periodo in esame.

### 5.2.2. Prezzi delle importazioni e sottoquotazione dei prezzi

- (72) Come spiegato in precedenza al considerando 22 una delle parti interessate ha espresso il timore che il questionario antidumping non permettesse di trattare diversamente alcuni tipi specifici del prodotto in esame che a suo parere sono diversi.

- (73) Tale problema è stato affrontato nel questionario ampliando i cosiddetti codici di controllo del prodotto (CCP) per identificare con esattezza i tipi di prodotto rilevanti per l'inchiesta ed in particolare per il confronto dei prezzi. In questa fase l'inchiesta ha determinato che i produttori esportatori indiani hanno esportato solamente quantità ridotte di questi tipi di prodotto ad elevato profilo tecnico. Tuttavia va sottolineato che le modifiche apportate all'elenco dei CCP ha permesso il confronto diretto tra tipi di prodotto simili.

- (74) La tabella riportata qui sotto mostra il prezzo medio delle importazioni oggetto di dumping:

	2009	2010	2011	PI
Prezzo medio (in EUR/t)	2 372	2 801	3 246	3 196
Indice (2009 = 100)	100	118	137	135

Fonte: Eurostat e risposte al questionario

- (75) I prezzi medi delle importazioni dall'India sono aumentati del 35 % durante il periodo in esame, ma si sono mantenuti al di sotto dei prezzi di vendita praticati dall'industria dell'Unione durante lo stesso periodo (cfr. considerando 93 più avanti). Questo spiega l'impennata dei volumi d'importazione e l'aumento significativo, pari al 40 %, della quota di mercato di cui hanno goduto gli esportatori indiani durante lo stesso periodo.

- (76) Per determinare la sottoquotazione dei prezzi durante il PI, la media ponderata dei prezzi di vendita per tipo di prodotto praticati dai produttori dell'Unione inclusi nel campione a clienti indipendenti sul mercato dell'Unione, adeguati a livello franco fabbrica, è stata confrontata con la corrispondente media ponderata dei prezzi per tipo di prodotto delle importazioni oggetto di dumping praticati dai produttori indiani inclusi nel campione al primo cliente indipendente sul mercato dell'Unione, stabiliti su una base cif e opportunamente adeguati per tenere conto dei costi successivi all'importazione.

- (77) Il risultato del confronto, espresso come percentuale del fatturato dei produttori dell'Unione inclusi nel campione durante il PI, ha rivelato una media ponderata del margine di sottoquotazione pari al 15 % nelle importazioni oggetto di dumping dal paese interessato verso il mercato dell'Unione. I prezzi delle importazioni oggetto di dumping, inferiori rispetto a quelli dell'Unione durante il periodo in esame, spiegano l'aumento significativo del volume di importazioni dall'India e della quota di mercato di cui hanno goduto le importazioni dall'India tra il 2009 e il PI.

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

### 5.3.1. Osservazioni preliminari

- (78) A norma dell'articolo 3, paragrafo 5 del regolamento di base, l'esame delle ripercussioni delle importazioni oggetto di dumping dall'India sull'industria dell'Unione ha compreso un'analisi di tutti gli indicatori economici rilevanti in rapporto alla situazione dell'industria dell'Unione nel periodo considerato.

- (79) Come già indicato nel considerando 14, è stato usato il campionamento per esaminare l'eventuale pregiudizio sofferto dall'industria dell'Unione.

- (80) Per valutare il pregiudizio, la Commissione ha operato una distinzione tra indicatori di pregiudizio macroeconomici e microeconomici. A tal riguardo, la situazione economica dell'industria dell'Unione viene valutata utilizzando: a) indicatori macroeconomici, come la produzione, la capacità produttiva e di utilizzazione degli impianti, i volumi di vendita, la quota di mercato e la crescita,

l'occupazione, la produttività, l'entità del margine di dumping, indicatori per i quali i dati sono stati raccolti al livello dell'industria complessiva dell'Unione; e b) indicatori microeconomici, come prezzi medi unitari, costi unitari, redditività, flusso di cassa, investimenti, utile sull'investimento e capacità di ottenere capitali, scorte e costo della manodopera, indicatori per i quali i dati sono stati raccolti a livello dei produttori dell'Unione inclusi nel campione.

- (81) Va notato che, per definire gli indicatori macroeconomici e in particolare i dati riguardanti i produttori dell'Unione non inclusi nel campione, sono state utilizzate tutte le informazioni disponibili riguardanti l'industria dell'Unione, comprese quelle fornite nella denuncia, i dati raccolti dai produttori dell'Unione prima e dopo l'inizio dell'inchiesta e le risposte ai questionari fornite dai produttori dell'Unione inclusi nel campione.
- (82) Gli indicatori microeconomici sono stati definiti in base alle informazioni fornite dai produttori dell'Unione inclusi nel campione attraverso le loro risposte al questionario.

### 5.3.2. Indicatori macroeconomici

#### a) Produzione, capacità di produzione e utilizzazione delle capacità

- (83) La produzione dell'Unione, la capacità produttiva e l'utilizzo degli impianti hanno registrato nel periodo in esame la seguente evoluzione:

	2009	2010	2011	PI
Volume di produzione (in tonnellate)	105 646	140 363	138 795	139 141
Indice (2009 = 100)	100	133	131	132
Capacità di produzione (in tonnellate)	244 236	246 324	245 922	246 599
Indice (2009 = 100)	100	101	101	101
Utilizzo degli impianti (in %)	43	57	56	56
Indice (2009 = 100)	100	132	130	130

Fonte: denuncia e risposte al questionario

- (84) La produzione dell'Unione è aumentata del 32 % durante il periodo in esame, rispecchiando in certa misura l'evol-

uzione positiva del consumo. I volumi di produzione, invece, tra il 2010 e il PI non sono aumentati.

- (85) Mentre il tasso d'utilizzo degli impianti è aumentato di 13 punti percentuali durante il periodo in esame, la capacità produttiva è rimasta sostanzialmente invariata durante lo stesso periodo.

#### b) Volume delle vendite, quota di mercato e crescita

- (86) I volumi delle vendite, la quota di mercato e la crescita hanno registrato, durante il periodo in esame, la seguente evoluzione:

	2009	2010	2011	PI
Volume delle vendite (in tonnellate)	88 796	124 641	124 007	124 217
Indice (2009 = 100)	100	140	140	140
Quota di mercato (in %)	67,6	66,6	63,1	62,9
Indice (2009 = 100)	100	98	93	93

Fonte: denuncia e risposte al questionario

- (87) Dopo un considerevole aumento tra il 2009 e il 2010 in un contesto di consumo in crescita, il volume delle vendite a clienti indipendenti è rallentato e non ha beneficiato di una domanda in crescita continua (4,9 % tra il 2010 e il 2011). Questo è testimoniato anche dalla tendenza in aumento delle scorte finali, che sono cresciute complessivamente del 41 % durante il periodo in esame, come si indica più avanti nel considerando 100.

- (88) Inoltre, la quota di mercato dell'industria dell'Unione è diminuita del 4,7 % durante il periodo in esame, nonostante una solida crescita del consumo pari al 50 %.

- (89) Come indicato in precedenza al considerando 68, il consumo dell'Unione è aumentato del 50 % tra il 2009 e il PI, mentre il volume delle importazioni oggetto di dumping ha fatto registrare un aumento considerevole, pari al 110 %, nello stesso periodo, come indicato anteriormente al considerando 70. La crescita del mercato dell'Unione tra il 2009 e il PI è stata quindi parzialmente assorbita dalle importazioni oggetto di dumping, mentre le vendite dell'industria dell'Unione sono cresciute del 40 % durante lo stesso periodo. Ciò dimostra che l'industria dell'Unione non ha potuto beneficiare pienamente della crescita del consumo dell'Unione a causa della crescente quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping.

## c) Occupazione e produttività

- (90) Nonostante la difficile situazione finanziaria descritta più avanti nei considerando da 94 a 99, l'occupazione nell'industria dell'Unione è rimasta relativamente stabile durante il periodo in esame. Considerando l'aumento del volume produttivo (cfr. considerando 84 di cui sopra), la produttività, misurata come produzione annua in tonnellate per lavoratore, è aumentata del 30 % durante lo stesso periodo e fa pensare che l'industria dell'Unione abbia compiuto sforzi significativi per migliorare la propria efficienza.

	2009	2010	2011	PI
Numero di lavoratori	1 726	1 687	1 729	1 747
Indice (2009 = 100)	100	98	100	101
Produttività (unità/lavoratore)	61	83	80	80
Indice (2009 = 100)	100	136	131	130

Fonte: denuncia e risposte al questionario

## d) Entità del margine di dumping effettivo e ripresa dagli effetti di precedenti pratiche di dumping

- (91) I margini di dumping di tre dei produttori esportatori indiani inclusi nel campione sono superiori al limite d'irrelevanza (cfr. considerando 62). Considerato il settore del prodotto in esame, il volume, la quota di mercato ed i prezzi delle importazioni oggetto di dumping dall'India indicati in precedenza, l'incidenza del margine di dumping effettivo sull'industria dell'Unione non può considerarsi trascurabile.
- (92) Va ricordato che nel 1999 sono state stabilite misure antidumping ed antisovvenzione<sup>(1)</sup> sul prodotto in esame. Tuttavia, considerato il tempo trascorso tra la scadenza delle misure introdotte nel 1999 e l'inchiesta in corso, non esistono dati disponibili che permettano di valutare gli effetti delle pratiche di dumping precedenti.

	2009	2010	2011	PI
Redditività delle vendite nell'Unione a clienti indipendenti (in % del fatturato)	- 18,5	- 2,6	1,4	0,2
Flusso di cassa (in EUR)	- 19 790 367	- 226 207	7 778 576	5 096 869
Investimenti (in EUR)	4 653 604	8 436 096	4 552 443	4 156 522

<sup>(1)</sup> Regolamenti del Consiglio (CE) n. 1599/1999 (GU L 189 del 22.7.1999, pag. 1); (CE) n. 1600/1999 (GU L 189 del 22.7.1999, pag. 19); e (CE) n. 1601/1999 (GU L 189, del 22.7.1999, pag. 26).

In ogni caso l'inchiesta non ha riscontrato prova alcuna che l'industria si stia ancora riprendendo dagli effetti di precedenti pratiche di dumping.

## 5.3.3. Indicatori microeconomici

## a) Prezzi di vendita unitari medi sul mercato dell'Unione e costi di produzione unitari

- (93) I prezzi di vendita medi dei produttori UE inclusi nel campione a clienti indipendenti dell'Unione sono aumentati del 34 % nel corso del periodo in esame. Tale aumento rispecchia l'incremento generale del costo della materia prima sostenuto dall'industria durante lo stesso periodo. Nel 2011 e durante il PI i produttori dell'Unione hanno potuto aumentare i prezzi solo moderatamente per compensare la crescita dei costi produttivi; tale aumento è stato sufficiente solo a mantenere i margini di profitto leggermente al di sopra dell'1 % nel 2011, ed a raggiungere il punto di pareggio durante il PI. Come dimostra la tabella riportata qui sotto, nemmeno un aumento significativo dei prezzi di vendita ha permesso all'industria dell'Unione di ottenere un margine di profitto ragionevole.

	2009	2010	2011	PI
Prezzi medi unitari di vendita a clienti indipendenti nell'Unione	2 988	3 833	4 185	4 018
Indice (2009 = 100)	100	128	140	134
Costo produttivo unitario (EUR/tonnellata)	3 542	3 931	4 127	4 011
Indice (2009 = 100)	100	111	117	113

Fonte: risposte al questionario

## b) Redditività, flusso di cassa, investimenti, utile sull'investimento e capacità di ottenere capitali

- (94) Durante il periodo in esame il flusso di cassa, gli investimenti, l'utile sull'investimento e la capacità di ottenere capitali dei produttori dell'Unione hanno registrato la seguente evoluzione:

	2009	2010	2011	PI
Indice (2009 = 100)	100	181	98	89
Utile sull'investimento (in %)	- 68,8	- 11,2	6,7	0,8

Fonte: risposte al questionario

(95) La redditività dei produttori dell'Unione inclusi nel campione è stata calcolata esprimendo l'utile netto al lordo delle imposte derivante dalle vendite del prodotto simile a clienti indipendenti come percentuale sul fatturato delle stesse vendite. Nel 2009 i produttori dell'Unione inclusi nel campione erano in perdita ma nel 2010 hanno registrato una ripresa, in linea con l'aumento del consumo pari al 50 % descritto nel considerando 68 di cui sopra. Tuttavia, sebbene la redditività sia aumentata leggermente, i livelli di profitto, pari a 0,2 %, rimanevano ben al di sotto di quello che può considerarsi un margine di profitto ragionevole nel settore siderurgico. In effetti il margine di profitto di riferimento è stato fissato in via provvisoria al 5 %, corrispondente al margine che può essere ragionevolmente ottenuto da un'azienda di questo tipo nel settore del prodotto in esame ed in condizioni commerciali normali, cioè in assenza di importazioni oggetto di dumping, sulle vendite del prodotto simile nell'Unione, come confermato dall'industria dell'Unione. Inoltre, tale margine del 5 % al lordo delle imposte è stato considerato un margine minimo appropriato da altre inchieste su prodotti simili dello stesso settore.

(96) Durante il PI i produttori dell'Unione inclusi nel campione hanno raggiunto una situazione di pareggio; tuttavia la pressione esercitata sui prezzi dalle importazioni oggetto di dumping ha impedito loro di allineare i prezzi ai costi ed ottenere così risultati soddisfacenti. Tale situazione si spiega anche considerando che il prodotto in esame è considerato un prodotto di uso corrente, per il quale il prezzo è il fattore determinante nelle scelte d'acquisto del cliente.

(97) Il flusso di cassa, che rappresenta la capacità dell'industria di finanziare le proprie attività autonomamente e che è stato calcolato sulla base delle operazioni, è stato negativo fino al 2010. Anche se è migliorato nel 2011, è poi diminuito del 34 % tra il 2011 e il PI.

(98) L'evoluzione della redditività e del flusso di cassa durante il periodo in esame ha limitato la capacità dei produttori dell'Unione inclusi nel campione di investire nelle loro attività, pregiudicando così il loro sviluppo. Ciò ha ostacolato la capacità dei produttori dell'Unione di raccogliere capitali e di finanziare le proprie spese. Pur essendo riusciti a realizzare alcuni investimenti nel 2010 in relazione al prodotto simile, in seguito i produttori dell'Unione inclusi nel campione li hanno ridotti, in particolare durante il PI, quando gli investimenti sono dimi-

nuiti del 51 % rispetto ai livelli del 2010. Inoltre, anche se l'utile sull'investimento, espresso in percentuale del valore contabile netto degli investimenti, è diventato positivo nel 2011, durante il periodo dell'inchiesta ha registrato una flessione considerevole, pari al 5,9 %, raggiungendo il livello di 0,8 %.

(99) Da tali premesse è ragionevole concludere che i risultati finanziari dei produttori dell'Unione inclusi nel campione sono stati abbastanza precari durante il PI.

#### c) Scorte

(100) Durante il periodo in esame il livello delle scorte dei produttori dell'Unione inclusi nel campione è aumentato del 41 %; questo aumento è coinciso con perdite di quota di mercato, in particolare durante il PI.

	2009	2010	2011	PI
Scorte finali (in tonnellate)	4 395	5 289	5 469	6 214
Indice (2009 = 100)	100	120	124	141

Fonte: risposte al questionario

#### d) Costo della manodopera

(101) I costi medi della manodopera per i produttori dell'Unione inclusi nel campione sono leggermente aumentati durante il periodo in esame e non hanno rappresentato quindi un fattore determinante nell'aumento dei costi di produzione.

	2009	2010	2011	PI
Costo medio della manodopera per lavoratore (in EUR)	52 356	57 182	55 907	54 509
Indice (2009 = 100)	100	109	107	104

Fonte: risposte al questionario

#### 5.4. Conclusioni relative al pregiudizio

- (102) L'inchiesta ha stabilito che l'industria dell'Unione non ha beneficiato pienamente dell'aumento del consumo durante il periodo in esame ed in particolare durante il PI. Inizialmente, tra il 2009 e il 2010, la maggior parte degli indicatori di pregiudizio riguardanti i produttori dell'Unione sono sensibilmente migliorati, ma in seguito la loro situazione economica ha subito una stagnazione o si è addirittura deteriorata.
- (103) In effetti, in un mercato in forte espansione, alcuni indicatori come la produzione e il volume delle vendite dell'industria dell'Unione hanno fatto registrare una crescita significativa tra il 2009 e il 2010, seguita da un rallentamento dal 2010 in avanti. Questa situazione si è verificata nonostante un aumento continuo del consumo.
- (104) Inoltre, la pressione sui prezzi esistente nel mercato dell'Unione, in particolare durante il PI, ha avuto ripercussioni gravi sugli indicatori del pregiudizio relativi ai risultati finanziari dell'industria dell'Unione, come il flusso di cassa, gli investimenti e la redditività. L'industria dell'Unione non è riuscita ad aumentare i prezzi in modo da coprire i propri costi di produzione tra il 2009 e il 2010. La redditività è aumentata tra il 2009 e il 2011, raggiungendo livelli di utile ridotti, pari a 1,4 % nel 2011; tuttavia in seguito è nuovamente diminuita durante il PI, quando ha raggiunto unicamente il livello di pareggio. Per i produttori dell'Unione la capacità di ripresa e di ottenere capitali è stata pertanto compromessa.
- (105) Da tali premesse si conclude in via provvisoria, conformemente all'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, che l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole.

### 6. NESSO DI CAUSALITÀ

#### 6.1. Introduzione

- (106) A norma dell'articolo 3, paragrafi 6 e 7, del regolamento di base, la Commissione ha verificato se le importazioni oggetto di dumping originarie dell'India abbiano causato all'industria dell'Unione un pregiudizio tale da essere considerato notevole. I fattori noti, diversi dalle importazioni oggetto di dumping, che nello stesso periodo avrebbero

potuto causare un pregiudizio all'industria dell'Unione, sono stati a loro volta esaminati per evitare che l'eventuale pregiudizio causato da questi altri fattori fosse attribuito alle importazioni oggetto di dumping.

#### 6.2. Effetto delle importazioni oggetto di dumping

- (107) L'inchiesta ha stabilito che il consumo dell'unione è aumentato del 50 % durante il periodo in esame e al contempo il volume delle importazioni originarie dell'India è più che raddoppiato. D'altra parte l'aumento delle importazioni oggetto di dumping è coinciso con il calo delle vendite dell'industria dell'Unione a clienti indipendenti tra il 2010 e il PI.
- (108) Con riguardo alla pressione sui prezzi esistente nel mercato dell'Unione durante il periodo in esame, è emerso che i prezzi medi per le importazioni dall'India sono rimasti sempre inferiori ai prezzi medi di vendita dell'industria dell'Unione. Tra il 2009 ed il PI, mentre la quota di mercato dell'industria dell'Unione è calata di 4,7 punti percentuali (dal 67,6 % nel 2009 al 62,9 % durante il PI), la quota di mercato delle importazioni indiane oggetto di dumping è aumentata del 40 % grazie ad una sottoquotazione media del 15 % rispetto ai prezzi dell'industria dell'Unione. Una simile perdita di quota di mercato dimostra che l'industria dell'Unione non ha potuto beneficiare appieno dell'aumento del consumo.
- (109) A causa dell'aumento dei costi di produzione, l'industria dell'Unione ha cercato di aumentare il prezzo unitario ai clienti indipendenti, come evidenziato dal considerando 93 di cui sopra. Tuttavia, come si è indicato in precedenza, a causa della pressione sui prezzi esercitata dai sempre maggiori volumi di importazioni indiane oggetto di dumping, l'aumento dei prezzi non è bastato a permettere all'industria dell'Unione di sopportare i costi in crescita, per cui l'industria dell'Unione non è riuscita ad ottenere il livello di utili che può considerarsi necessario per questo settore specifico.

- (110) In base a quanto precede, si è concluso che l'aumento delle importazioni oggetto di dumping provenienti dall'India a prezzi costantemente inferiori a quelli dell'industria dell'Unione ha rivestito un ruolo decisivo nel pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.

#### 6.3. Effetto di altri fattori

##### 6.3.1. Importazioni da paesi terzi

Paese		2009	2010	2011	PI
Repubblica popolare cinese (RPC)	Volume (tonnellate)	8 129	10 853	14 360	16 403
	Indice (2009 = 100)	100	134	177	202
	Quota di mercato (in %)	6,2	5,8	7,3	8,3

Paese		2009	2010	2011	PI
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	94	118	134
	Prezzo medio	1 914	2 607	2 835	2 508
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	136	148	131
Svizzera	Volume (tonnellate)	8 094	10 700	9 187	9 115
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	132	113	113
	Quota di mercato (in %)	6,2	5,7	4,7	4,6
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	93	75	75
	Prezzo medio	3 423	4 063	4 475	4 360
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	119	131	127
Repubblica di Corea					
	Volume (tonnellate)	4 900	6 775	6 355	6 266
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	138	130	128
	Quota di mercato (in %)	3,7	3,6	3,2	3,2
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	97	87	85
	Prezzo medio	3 717	4 165	4 761	4 627
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	112	128	124
Totale di tutti i paesi terzi con l'eccezione dell'India					
	Volume (in tonnellate)	25 793	33 586	35 749	37 712
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	130	139	146
	Quota di mercato (in %)	19,6	17,9	18,2	19,1
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	91	93	97
	Prezzo medio	3 609	4 214	4 748	4 483
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	117	132	124

(111) Oltre alle importazioni oggetto di dumping provenienti dall'India, che hanno rappresentato il 48 % di tutte le importazioni verso il mercato dell'Unione durante il PI, per determinare il nesso di causalità è stato necessario esaminare altre fonti d'importazione, tra cui la Repubblica popolare cinese, la Repubblica di Corea e la Svizzera.

(112) L'inchiesta ha stabilito che i prezzi medi di vendita dei produttori esportatori coreani e svizzeri sono rimasti al di sopra dei prezzi di vendita praticati dai produttori esportatori indiani e dall'industria dell'Unione durante il periodo in esame, ed in particolare durante il PI. Inoltre,

la loro quota di mercato è diminuita rispettivamente di 0,5 e 1,6 punti percentuali durante il PI.

(113) Durante il periodo in esame il prezzo medio dei produttori esportatori della Repubblica popolare cinese si è collocato al di sotto rispetto ai prezzi dell'industria dell'Unione e la quota di mercato di questo paese ha registrato un andamento al rialzo. Tuttavia, l'inchiesta ha stabilito che la gamma di prodotti compresi nelle esportazioni cinesi è differente e che i prodotti cinesi non competono direttamente con quelli dell'industria dell'Unione o di provenienza indiana. Si è pertanto ritenuto

che le esportazioni cinesi non abbiano avuto ripercussioni significative sui principali tipi di prodotto venduti dall'industria dell'Unione sul mercato unionale. Di conseguenza, gli eventuali effetti delle importazioni cinesi sul pregiudizio subito dall'industria dell'Unione sono stati minimi.

- (114) Tuttavia, un produttore esportatore ha affermato che sarebbe stato opportuno includere nel campo di applicazione della presente inchiesta le importazioni di fili di acciaio inossidabile provenienti dalla Repubblica popolare cinese, dalla Repubblica di Corea e dalla Svizzera.
- (115) Oltre alle considerazioni e ai dati forniti in precedenza va notato che, in fase di apertura e fino ad ora, non sono emerse prove di dumping, pregiudizio e/o nesso di causalità tali da giustificare l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni originarie dei paesi summenzionati. Inoltre, anche se esistessero prove tali da giustificare un'inchiesta su altre importazioni, una differenza di trattamento come l'apertura di un procedimento antidumping esclusivamente contro le importazioni indiane non sarebbe da considerare discriminatoria. L'argomentazione secondo cui questi paesi avrebbero dovuto essere inclusi nell'inchiesta è infondata e risulta quindi opportuno respingerla.
- (116) Date tali premesse, si conclude che le esportazioni da paesi terzi non hanno contribuito in modo significativo al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

#### 6.3.2. Risultati delle esportazioni dell'industria dell'Unione

- (117) Le esportazioni totali del prodotto in esame da parte dell'industria dell'Unione durante il PI hanno rappresentato l'8,5 % della produzione totale. Questi dati trovano riscontro nelle esportazioni dei produttori dell'Unione inclusi nel campione a clienti indipendenti, che durante il PI hanno rappresentato il 7 % della produzione, con prezzi superiori del 36 % rispetto a quelli del mercato UE durante lo stesso periodo. Si può quindi concludere che l'attività di esportazione dell'industria dell'Unione non può essere stata una causa potenziale di notevole pregiudizio.

#### 6.3.3. La crisi economica e i prezzi delle materie prime

- (118) Come già ricordato in precedenza al considerando 68, nel 2009 il consumo è stato molto basso a causa dei prezzi eccezionalmente alti del nickel e degli effetti della crisi economica. In tale contesto si spiegano chiaramente le condizioni finanziarie particolarmente negative dell'industria dell'Unione nel 2009. Tuttavia è opportuno notare che, quando dal 2010 in avanti il consumo è aumentato, le importazioni a basso prezzo oggetto di dumping hanno registrato un andamento contrastante con quello dell'industria dell'Unione.
- (119) L'inchiesta ha stabilito che, anche durante il periodo di ripresa economica generale, l'industria dell'Unione non ha potuto beneficiare dell'aumento del consumo, perdendo quota di mercato durante tutto il periodo in esa-

me, mentre le esportazioni indiane oggetto di dumping hanno aumentato la loro quota di mercato.

- (120) Di conseguenza, per quanto la crisi economica e l'aumento dei prezzi delle materie prime possano aver contribuito agli scarsi risultati dell'industria dell'Unione, non si può complessivamente ritenere che abbiano avuto ripercussioni tali da annullare il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il notevole pregiudizio subito dall'industria dell'Unione durante il PI.

#### 6.4. Conclusioni relative al nesso di causalità

- (121) È stato dimostrato che, nel periodo in esame, si è verificato un aumento sostanziale del volume e della quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping originarie dell'India (del 110 % e del 40 % rispettivamente). È emerso inoltre che tali importazioni hanno mantenuto prezzi costantemente inferiori a quelli praticati dall'industria dell'Unione sul mercato dell'UE, in particolare nel corso del PI (in media del 15 %).
- (122) Tale aumento del volume e della quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping provenienti dall'India è coinciso con il rallentamento della situazione finanziaria dell'industria dell'Unione, in particolare a partire dal 2010. Di conseguenza, nonostante la ripresa del consumo, l'industria dell'Unione non è riuscita a trasferire l'aumento dei costi di produzione ai propri clienti in modo adeguato e gli indicatori finanziari come la redditività, il flusso di cassa e gli investimenti si sono attestati su livelli bassi.
- (123) Dall'esame degli altri fattori noti che avrebbero potuto arrecare pregiudizio all'industria dell'Unione è emerso che detti fattori non sono stati tali da annullare il nesso di causalità stabilito tra le importazioni oggetto di dumping dall'India e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.
- (124) L'analisi di cui sopra, che ha opportunamente distinto e separato gli effetti di tutti i fattori noti sulla situazione dell'industria dell'Unione dalle ripercussioni pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping, permette di concludere in via provvisoria che le importazioni oggetto di dumping dall'India hanno causato un notevole pregiudizio all'industria dell'Unione secondo l'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base.

### 7. INTERESSE DELL'UNIONE

#### 7.1. Considerazioni generali

- (125) A norma dell'articolo 21 del regolamento di base, è stato valutato se, indipendentemente dalle conclusioni provvisorie sulle pratiche di dumping pregiudizievoli, esistessero fondati motivi per concludere che in questo caso specifico l'adozione di misure non risponde all'interesse dell'Unione. La determinazione dell'interesse dell'Unione si è basata su una valutazione di tutti i diversi interessi coinvolti, compresi quelli dell'industria dell'Unione, degli importatori e degli utilizzatori.

## 7.2. Interesse dell'industria dell'Unione

- (126) L'industria dell'Unione è composta da 27 produttori noti che rappresentano la totalità della produzione dell'Unione del prodotto simile. I fabbricanti hanno sede in vari Stati membri dell'Unione e contavano 1 747 dipendenti diretti nel settore del prodotto simile durante il PI.
- (127) Uno dei produttori dell'Unione, che rappresenta una quota ridotta della produzione dell'Unione e che ha una società collegata in India, si è opposto all'apertura dell'inchiesta. Come già ricordato al considerando 22, quest'ultimo ha anche sostenuto che i prodotti ad elevato profilo tecnico non dovrebbero essere inclusi e che l'imposizione delle stesse misure su questo tipo di prodotti non rispondeva all'interesse dell'Unione
- (128) Come indicato al considerando 72, tale questione è già stata affrontata nel questionario ampliando la lista dei numeri di controllo del prodotto (NCP) che identificavano chiaramente questi tipi di prodotti nell'inchiesta. Tuttavia in questa fase l'inchiesta ha chiarito che i prodotti ad elevato profilo tecnico erano inclusi nell'ambito di applicazione dell'inchiesta e che i produttori esportatori indiani esportavano solamente quantità ridotte di questi tipi di prodotto. Di conseguenza i timori espressi da tale produttore sono stati considerati infondati e la sua argomentazione è stata respinta.
- (129) L'inchiesta ha stabilito che l'industria dell'Unione ha subito un grave pregiudizio causato dalle importazioni oggetto di dumping provenienti dall'India. Va ricordato che l'industria dell'Unione non ha potuto beneficiare appieno della crescita del consumo e che la situazione finanziaria dell'industria dell'Unione è rimasta debole.
- (130) L'istituzione di dazi antidumping dovrebbe ristabilire nel mercato dell'Unione condizioni commerciali eque in grado di consentire all'industria dell'Unione di allineare i prezzi del prodotto simile ai relativi costi di produzione.
- (131) Si può inoltre prevedere che l'istituzione di misure consentirà all'industria dell'Unione di recuperare almeno in parte la quota di mercato perduta durante il periodo in esame, con una ripercussione positiva sulla sua redditività e sulla situazione finanziaria complessiva. L'istituzione di misure dovrebbe consentire all'industria di mantenere e rafforzare ulteriormente gli sforzi tesi alla razionalizzazione dei costi.
- (132) In assenza di tali misure sarebbe ragionevole attendersi ulteriori perdite di quota di mercato e un calo della redditività dell'industria dell'Unione.
- (133) Si conclude quindi in via provvisoria che l'imposizione di misure anti-dumping sulle importazioni originarie dell'India risponde all'interesse dell'industria dell'Unione.
- (135) Gli acquisti dall'India rappresentavano in media circa il 67 % dei loro acquisti complessivi del prodotto in esame e solo per uno degli utilizzatori l'India rappresentava l'unica fonte di approvvigionamento. Durante il periodo dell'inchiesta, il fatturato medio comprendente il prodotto in esame ha costituito il 54 % del loro fatturato complessivo.
- (136) L'inchiesta ha accertato che durante il PI la redditività media di tutti gli utilizzatori che hanno collaborato, operanti nei settori che utilizzano il prodotto in esame, è stata superiore al 9 % del fatturato.
- (137) L'effetto più probabile delle misure proposte è stato valutato in base alle risposte al questionario ricevute dagli utilizzatori e dal mercato complessivo dell'Unione per il prodotto in esame e per il prodotto simile. Considerando lo scenario peggiore per il mercato dell'Unione, cioè se risultasse impossibile trasferire un aumento dei prezzi al canale di distribuzione e se gli utilizzatori continuassero ad acquistare dall'India gli stessi volumi precedenti, l'istituzione dei dazi avrebbe come conseguenza una riduzione della redditività degli utilizzatori pari a circa 1,2 punti percentuali.
- (138) Va notato che uno degli utilizzatori si è mantenuto neutrale rispetto all'inchiesta perché ritiene che l'istituzione di misure non produrrebbe alcun effetto di rilievo sui prezzi nel mercato, in quanto gli eventuali aumenti di prezzo sarebbero assorbiti dai distributori.
- (139) Un altro utilizzatore ha espresso il timore che, nel caso d'imposizione dei dazi, quest'ultimi finirebbero sicuramente per colpire anche prodotti non più fabbricati nell'Unione. L'inchiesta ha stabilito tuttavia che i tipi di prodotto cui si riferisce l'utilizzatore sono ancora fabbricati nell'Unione e che la domanda di tali gradi di acciaio inossidabile non è rilevante. Inoltre va notato che i produttori dell'Unione non hanno utilizzato appieno la loro capacità di produzione durante il periodo in esame, per cui la produzione potrebbe soddisfare eventuali aumenti della domanda.
- (140) Va puntualizzato che gli utilizzatori possono cambiare facilmente la loro fonte di approvvigionamento per quanto riguarda la qualità o il prezzo del prodotto in esame, perché quest'ultimo è standardizzato sia come settori che come modalità d'uso. L'imposizione delle misure non dovrebbe precludere la possibilità di importare il prodotto in esame da altri paesi e anche dall'India, una volta eliminate le distorsioni degli scambi dovute al dumping.
- (141) Date tali premesse, anche se alcuni utilizzatori saranno esposti più di altri alle conseguenze delle misure sulle importazioni indiane, la ripercussione sugli utilizzatori può considerarsi nel suo complesso limitata.

## 7.3. Interesse degli utilizzatori

- (134) Sono stati inviati questionari a 9 utilizzatori dell'Unione. Hanno risposto al questionario solamente tre di essi, che rappresentavano circa il 6 % delle importazioni totali dall'India del prodotto in esame durante il PI. Essi operano in settori legati all'industria della trasformazione alimentare, tra cui quelli delle cucine industriali e del catering, nonché nei settori degli elettrodomestici e dell'industria automobilistica.

## 7.4. Interesse degli importatori

- (142) È stata ottenuta scarsa collaborazione dagli importatori indipendenti. Nove importatori hanno fornito informazioni per il campionamento, ma solamente uno di essi ha collaborato. Tale società rappresentava circa il 7 % delle importazioni totali dall'India durante il periodo in



esame. La società si oppone all'imposizione delle misure perché l'India è di gran lunga il suo fornitore più importante. Nonostante l'istituzione delle misure abbia conseguenze negative sulla sua redditività, a causa dell'aumento delle spese da sostenere, la società importatrice dovrebbe essere in grado di trasferire almeno in parte l'aumento dei costi ai propri clienti.

- (143) Inoltre, gli importatori hanno la possibilità di ricorrere ad altre fonti di approvvigionamento, tra cui i produttori dell'Unione e degli altri paesi esportatori.
- (144) Date tali premesse, si conclude in via provvisoria che l'istituzione di misure antidumping non produrrà effetti negativi di rilievo sull'interesse degli importatori.

### 7.5. Conclusione sull'interesse dell'Unione

- (145) Visto quanto precede si è concluso in via provvisoria che, in base alle informazioni disponibili relative all'interesse dell'Unione, non esistono ragioni valide contrarie all'istituzione di misure sulle importazioni dall'India del prodotto in esame.
- (146) Inoltre, se si considera la ripercussione complessiva delle misure antidumping sul mercato dell'Unione, gli effetti positivi specialmente per l'industria dell'Unione sembrano prevalere sui potenziali effetti negativi per gli altri e più ridotti gruppi d'interesse.

## 8. PROPOSTA DI MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

- (147) Viste le conclusioni raggiunte riguardo al dumping, al pregiudizio, al nesso di causalità e all'interesse dell'Unione, è opportuno istituire misure antidumping provvisorie per impedire che le importazioni oggetto di dumping continuino a recare pregiudizio all'industria dell'Unione.

### 8.1. Livello di eliminazione del pregiudizio

- (148) Per stabilire il livello di tali misure si è tenuto conto dei margini di dumping rilevati e dell'importo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.
- (149) Nel calcolo dell'importo del dazio necessario ad eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole è stato considerato che le misure dovrebbero consentire all'industria dell'Unione di coprire i costi di produzione e di ottenere un profitto al lordo delle imposte pari a quello che una società dello stesso tipo potrebbe ragionevolmente ottenere in questo settore ed in condizioni normali di concorrenza, cioè in assenza di importazioni oggetto di dumping, sulle vendite del prodotto simile nell'Unione.
- (150) Pertanto, il livello di eliminazione del pregiudizio è stato calcolato mettendo a confronto la media ponderata del prezzo delle importazioni oggetto di dumping, utilizzata nel considerando 77 per calcolare la sottoquotazione dei prezzi, ed il prezzo non pregiudizievole dell'industria dell'Unione per il prodotto simile. Il prezzo non pregiu-

dizievole è stato calcolato sommando al costo di produzione un margine di utile ragionevole. Il margine di utile di riferimento è stato provvisoriamente fissato al 5 %, come indicato nel considerando 95.

- (151) La differenza risultante da tale confronto è stata poi espressa come percentuale del prezzo medio complessivo all'importazione cif, cfr. considerando 154.

### 8.2. Misure provvisorie

- (152) In considerazione di quanto precede si ritiene che, a norma dell'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, sia opportuno istituire dazi antidumping provvisori sulle importazioni di determinati fili di acciaio inossidabile originarie dell'India a un livello corrispondente al più basso tra il margine di dumping e il margine di pregiudizio, secondo la regola del dazio inferiore.
- (153) Riguardo all'inchiesta parallela antisovvenzione si ricorda che a norma dell'articolo 14, paragrafo 1, del regolamento di base e dell'articolo 24, paragrafo 1, secondo comma, del regolamento (CE) n. 597/2009 del Consiglio, dell'11 giugno 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da paesi non membri della Comunità europea <sup>(1)</sup>, nessun prodotto può essere soggetto nel contempo a dazi antidumping e a dazi compensativi al fine di porre rimedio ad una medesima situazione risultante da pratiche di dumping oppure dalla concessione di sovvenzioni all'esportazione. Tutti i sistemi di sovvenzione contemplati dal regolamento provvisorio antisovvenzione <sup>(2)</sup> fanno riferimento alle sovvenzioni all'esportazione. I dazi antidumping provvisori pertinenti dei produttori interessati che hanno collaborato vengono quindi adeguati di conseguenza.
- (154) Considerato quanto precede, le aliquote del dazio antidumping provvisorio sono state stabilite mettendo a confronto i margini di pregiudizio, i margini di dumping e le aliquote del dazio compensativo. I dazi antidumping proposti sono pertanto i seguenti:

(in %)

Società	Margine di pregiudizio	Margine di dumping	Aliquota del dazio compensativo	Dazio antidumping provvisorio
Rajaraatna Metal Industries	17,2	32,3	4,3	12,9
Gruppo Venus	26,1	30,4	3,2	22,9
Viraj Profiles	32,1	24,4	0,0	24,4
Società che hanno collaborato non incluse nel campione	24,0	28,0	3,8	20,2
Tutte le altre società	32,1	32,3	4,3	27,8

<sup>(1)</sup> GU L 188 del 18.7.2009, pag. 93.

<sup>(2)</sup> Cfr. pag. 19 della presente Gazzetta ufficiale.

- (155) 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 delle società interessate constatata durante l'inchiesta. Tali aliquote del dazio (a differenza del dazio a livello nazionale, applicabile a «tutte le altre società») sono quindi applicabili esclusivamente alle importazioni del prodotto in esame originario dell'India e fabbricato da queste imprese, cioè dalle persone giuridiche specificamente menzionate. Il prodotto importato fabbricato da qualsiasi altra società la cui ragione sociale, completa di indirizzo, non sia specificamente menzionata nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle specificamente menzionate, non può beneficiare di tali aliquote ed è soggetto all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società».
- (156) Qualsiasi richiesta di applicazione di tali aliquote del dazio antidumping a titolo individuale (ad esempio in seguito ad un cambiamento della ragione sociale della società o alla creazione di nuove entità produttive o di vendita) deve essere inoltrata senza indugio alla Commissione <sup>(1)</sup>, corredata di tutte le informazioni utili, in particolare relativamente a qualsiasi modifica delle attività della società riguardanti la produzione, le vendite sul mercato interno o per l'esportazione che sia collegata, ad esempio, a tale modifica della ragione sociale o ai suddetti cambiamenti a livello di entità produttive o di vendita. Il regolamento potrà eventualmente essere modificato aggiornando l'elenco delle imprese che beneficiano di aliquote di dazio individuali.
- (157) Per una corretta applicazione del dazio antidumping, è opportuno che il livello del dazio residuo non venga applicato solo ai produttori esportatori che non hanno collaborato, ma anche ai produttori che non hanno effettuato alcuna esportazione verso l'Unione durante il PI.

## 9. DISPOSIZIONI FINALI

- (158) Per garantire una sana gestione è necessario fissare un periodo entro il quale le parti interessate che si sono manifestate entro il termine specificato nell'avviso di apertura possano presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite. Va inoltre precisato che le conclusioni relative all'istituzione di dazi antidumping ai fini del presente regolamento sono provvisorie e possono essere riesaminate per giungere alle conclusioni definitive,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

### Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di filo di acciaio inossidabile contenente in peso:
- una percentuale di nichel pari o superiore al 2,5 %, diverso dal filo contenente, in peso, una percentuale di nichel pari o

superiore al 28 % ma non superiore al 31 % e una percentuale di cromo pari o superiore al 20 % ma non superiore al 22 %,

- una percentuale di nichel inferiore al 2,5 %, diverso dal filo contenente in peso una percentuale di cromo pari o superiore al 13 % ma non superiore al 25 % e una percentuale di alluminio pari o superiore al 3,5 % ma non superiore al 6 %,

attualmente classificati nei codici NC 7223 00 19 e 7223 00 99 e originari dell'India.

2. Le aliquote del dazio provvisorio antidumping applicabile al prezzo netto franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, per il prodotto descritto al paragrafo 1 e fabbricato dalle società sotto elencate, sono le seguenti:

Società	Dazio (%)	Codice addizionale TARIC
Raajratna, Metal Industries Ltd, Ahmedabad, Gujarat	12,9	B775
Venus Wire Industries Pvt. Ltd, Mumbai, Maharashtra	22,9	B776
Precision Metals, Mumbai, Maharashtra	22,9	B777
Hindustan Inox Ltd., Mumbai, Maharashtra	22,9	B778
Sieves Manufacturer India Pvt. Ltd., Mumbai, Maharashtra	22,9	B779
Viraj Profiles Vpl. Ltd., Thane, Maharashtra	24,4	B780
Società elencate nell'allegato	20,2	B781
Tutte le altre società	27,8	B999

3. L'ammissione alla libera circolazione nell'Unione del prodotto di cui al paragrafo 1 è subordinata alla costituzione di una garanzia pari all'importo del dazio provvisorio.

4. Salvo diversa indicazione, si applicano le norme vigenti in materia di dazi doganali.

### Articolo 2

1. Fatte salve le disposizioni dell'articolo 20 del regolamento (CE) n. 1225/2009, le parti interessate possono chiedere di essere informate dei principali fatti e delle considerazioni in base a cui è stato adottato il presente regolamento, presentare osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite dalla Commissione entro un mese dalla data di entrata in vigore del presente regolamento.

2. A norma dell'articolo 21, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 1225/2009, le parti interessate possono presentare osservazioni sull'applicazione del presente regolamento entro un mese dalla data della sua entrata in vigore.

<sup>(1)</sup> Commissione europea, direzione generale del Commercio, Direzione H, Ufficio N105 8/20, 1049 Bruxelles, Belgio.

*Articolo 3*

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

L'articolo 1 del presente regolamento 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 3 maggio 2013

*Per la Commissione*  
*Il presidente*  
José Manuel BARROSO

---

## ALLEGATO

**Produttori esportatori indiani che hanno collaborato ma non inclusi nel campione***Codice addizionale TARIC B781*

Ragione sociale	Città
Bekaert Mukand Wire Industries	Lonand, Tal. Khandala, Satara District, Maharashtra
Bhansali Bright Bars Pvt. Ltd.	Mumbai, Maharashtra
Bhansali Stainless Wire	Mumbai, Maharashtra
Chandan Steel	Mumbai, Maharashtra
Drawmet Wires	Bhiwadi, Rajasthan
Garg Inox Ltd	Bahadurgarh, Haryana
Jyoti Steel Industries Ltd.	Mumbai, Maharashtra
KEI Industries	Nuova Delhi
Macro Bars and Wires Pvt.	Mumbai, Maharashtra
Mukand Ltd.	Thane
Nevatia Steel & Alloys Pvt. Ltd.	Mumbai, Maharashtra
Panchmahal Steel Ltd.	Dist. Panchmahals, Gujarat

## REGOLAMENTO (UE) N. 419/2013 DELLA COMMISSIONE

del 3 maggio 2013

che istituisce un dazio compensativo provvisorio sulle importazioni di determinati fili di acciaio inossidabile originari dell'India

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 597/2009 del Consiglio, dell'11 giugno 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da paesi non membri della Comunità europea <sup>(1)</sup> ("regolamento di base"), in particolare l'articolo 12,

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

## 1. PROCEDIMENTO

## 1.1. Apertura

- (1) Il 10 agosto 2012 la Commissione europea ("la Commissione") ha reso nota con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* <sup>(2)</sup> ("l'avviso di apertura") l'apertura di un procedimento antisovvenzioni ("il procedimento antisovvenzioni" o "il presente procedimento") relativo alle importazioni nell'Unione di determinati fili di acciaio inossidabile originari dell'India ("il paese interessato").
- (2) Lo stesso giorno la Commissione ha annunciato, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* <sup>(3)</sup> l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni nell'Unione di determinati fili di acciaio inossidabile originari dell'India ed ha avviato un'inchiesta separata ("il procedimento antidumping").
- (3) Il procedimento antisovvenzioni è stato aperto in seguito a una denuncia presentata il 28 giugno 2012 dall'Associazione europea della siderurgia (Eurofer) ("il denunciante") a nome di produttori che rappresentano più del 50 % della produzione totale dell'Unione di determinati fili di acciaio inossidabile. La denuncia conteneva elementi di prova diretta dell'esistenza di sovvenzioni per detto prodotto e del conseguente grave pregiudizio, elementi che sono stati considerati sufficienti per giustificare l'apertura di un'inchiesta.
- (4) Prima dell'apertura del procedimento e conformemente all'articolo 10, paragrafo 7, del regolamento di base, la Commissione ha notificato alla pubblica amministrazione indiana di aver ricevuto una denuncia debitamente documentata, secondo la quale le importazioni sovvenzionate di determinati fili di acciaio inossidabile originari dell'India arrecavano un grave pregiudizio all'industria dell'Unione. La pubblica amministrazione indiana è stata invitata a partecipare a consultazioni per chiarire la situazione riguardante il contenuto della denuncia e per giungere a una soluzione definitiva di comune accordo. Nel presente caso non è stata concordata alcuna soluzione.

## 1.2. Parti interessate dall'inchiesta

- (5) La Commissione ha notificato ufficialmente l'apertura dell'inchiesta al denunciante, agli altri produttori noti dell'Unione, ai produttori esportatori noti, agli importatori ed utilizzatori noti e alle autorità indiane.
- (6) Le parti interessate hanno avuto la possibilità di presentare le proprie osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione entro il termine indicato nell'avviso di apertura. È stata accordata un'audizione a tutte le parti che ne hanno fatto richiesta dimostrando di avere motivi concreti per essere sentite.
- (7) Tenuto conto del numero elevato di produttori esportatori nel paese interessato, di importatori indipendenti e di produttori dell'Unione coinvolti dall'inchiesta, e per completare quest'ultima entro i termini previsti, la Commissione ha annunciato nell'avviso di apertura la sua decisione di limitare ad un numero ragionevole i produttori esportatori nel paese interessato, gli importatori indipendenti e i produttori dell'Unione da sottoporre all'inchiesta mediante la scelta di un campione, a norma dell'articolo 27 del regolamento di base (tecnica nota anche come "campionamento").
- 1.2.1. *Campionamento dei produttori esportatori*
- (8) Per consentire alla Commissione di stabilire se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in tal caso, di selezionare un campione, tutti i produttori esportatori nel paese interessato sono stati invitati a manifestarsi alla Commissione e a fornire le informazioni indicate nell'avviso di apertura.
- (9) In totale 18 produttori esportatori, alcuni dei quali appartenenti allo stesso gruppo, hanno fornito le informazioni richieste entro i termini indicati nell'avviso di apertura ed hanno acconsentito ad essere inclusi nel campione. Sette di essi hanno inoltre chiesto di essere esaminati a titolo individuale nell'eventualità che non fossero inclusi nel campione. Quindici di queste società disposte a collaborare hanno dichiarato di aver esportato fili di acciaio inossidabile nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Il campione è stato quindi scelto in base alle informazioni fornite da questi quindici produttori esportatori.
- (10) In applicazione dell'articolo 27 del regolamento di base, la Commissione ha selezionato un campione in base al massimo volume rappresentativo delle esportazioni del prodotto in esame nell'Unione atto ad essere adeguatamente esaminato nel tempo disponibile. Il campione selezionato è composto da due società individuali e da un gruppo costituito da quattro società collegate, che insieme rappresentano più del 63 % del volume totale delle esportazioni del prodotto in esame nell'Unione.

<sup>(1)</sup> GU L 188 del 18.7.2009, pag. 93.<sup>(2)</sup> GU C 240 del 10.8.2012, pag. 6.<sup>(3)</sup> GU C 240 del 10.8.2012, pag. 15.

- (11) In applicazione dell'articolo 27, paragrafo 2, del regolamento di base, sono stati consultati in merito alla selezione di un campione rappresentativo tutti i produttori esportatori noti interessati e le autorità indiane competenti. Non sono pervenute osservazioni sulla selezione del campione.
- (12) Come indicato al considerando 10, il campione è stato limitato a un numero ragionevole di società che potevano essere esaminate nel tempo disponibile. Le società esaminate ai fini dell'inchiesta sulle sovvenzioni sono indicate più avanti al considerando 19.
- (13) Inoltre, come spiegato al considerando 9, inizialmente sono state ricevute 7 richieste di valutazione individuale. Si è ritenuto quindi che in questa fase un esame individuale sarebbe stato eccessivamente oneroso e avrebbe impedito la rapida conclusione dell'inchiesta. Le richieste inoltrate dagli esportatori che hanno presentato le informazioni necessarie entro i termini stabiliti verranno tuttavia esaminate nel prosieguo dell'inchiesta.

#### 1.2.2. Campionamento dei produttori dell'Unione

- (14) Nell'avviso di apertura la Commissione annunciava di aver selezionato in via provvisoria un campione di produttori dell'Unione. Tale campione inizialmente era formato da cinque produttori noti alla Commissione prima dell'apertura dell'inchiesta in quanto produttori di fili di acciaio inossidabile nell'Unione. La Commissione ha selezionato il campione in base al volume delle vendite e della produzione, nonché all'ubicazione geografica. L'avviso di apertura invitava anche le parti interessate a presentare le proprie osservazioni sul campione provvisorio. L'esame delle risposte al questionario ha rivelato che uno dei produttori selezionati dell'Unione aveva nell'Unione stessa una società collegata, anch'essa operante nella produzione e vendita di fili di acciaio inossidabile. I sei produttori dell'Unione inclusi nel campione rappresentavano pertanto il 46,5 % della produzione totale stimata dell'Unione, per cui il campione è considerato rappresentativo dell'industria dell'Unione.

#### 1.2.3. Campionamento degli importatori

- (15) Per consentire alla Commissione di stabilire se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in tal caso, di selezionare un campione, tutti gli importatori indipendenti sono stati invitati a manifestarsi alla Commissione ed a fornire le informazioni indicate nell'avviso di apertura.
- (16) In totale nove importatori indipendenti hanno fornito le informazioni richieste e hanno acconsentito ad essere inclusi nel campione. La Commissione ha selezionato un campione formato da tre società che rappresentano il 23,8 % delle importazioni indiane nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta, percentuale calcolata sulla base del massimo volume di importazioni nell'Unione. Tuttavia, due tra gli importatori selezionati nel campione non hanno fatto pervenire le loro risposte al questionario. Per questo motivo non è stato possibile applicare la campio-

natura in questa fase dell'inchiesta e occorrerà richiedere la collaborazione degli altri importatori durante il prosieguo dell'inchiesta.

#### 1.2.4. Risposte al questionario e visite di verifica

- (17) Sono stati inviati questionari alla pubblica amministrazione indiana, ai tre (gruppi di) produttori esportatori inclusi nel campione in India e ai produttori esportatori che hanno chiesto l'esame individuale, ai sei produttori dell'Unione inclusi nel campione, ai tre importatori indipendenti inclusi nel campione e a nove utilizzatori noti.
- (18) Sono state ricevute risposte al questionario dalla pubblica amministrazione indiana, dai tre (gruppi di) produttori esportatori inclusi nel campione, da uno dei produttori esportatori che avevano chiesto l'esame individuale, dai sei produttori dell'Unione inclusi nel campione, da un importatore indipendente e da tre utilizzatori.
- (19) La Commissione ha ricercato e verificato tutte le informazioni fornite dalle parti interessate ritenute necessarie per la determinazione provvisoria della sovvenzione, del pregiudizio che ne deriva e dell'interesse dell'Unione. Sono state effettuate visite di verifica presso la sede della pubblica amministrazione indiana a Delhi e presso le seguenti parti interessate:

#### Produttori dell'Unione:

- Hagener Feinstahl GmbH, Hagen, Germania
- Inoxfil S.A., Igualada, Spagna
- Rodacciai SPA, Milano, Italia
- Trafilerie Brambilla SPA, Calolziocorte, Italia
- Ugitech Group:
  - Ugitech France S.A., Bourg en Bresse, Francia
  - Sprint Metal Edelstahl, Hemer, Germania

#### Produttori esportatori in India:

- Raajratna Metal Industries, Ahmedabad, Gujarat
- Viraj Profiles Vpl. Ltd., Thane, Maharashtra
- Gruppo Venus:
  - Venus Wire Industries Pvt. Ltd, Mumbai, Maharashtra
  - Precision Metals, Mumbai, Maharashtra
  - Hindustan Inox Ltd., Mumbai, Maharashtra
  - Sieves Manufacturer India Pvt. Ltd., Mumbai, Maharashtra

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

- (20) L'inchiesta relativa alle sovvenzioni e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso fra il 1° aprile 2011 e il 31 marzo 2012 ("periodo dell'inchiesta" o "PI"). L'esame delle tendenze utili per la valutazione del pregiudizio ha riguardato il periodo tra il 1° gennaio 2009 e la fine del periodo dell'inchiesta ("periodo in esame").

## 2. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

### 2.1. Prodotto in esame

(21) Il prodotto in esame è rappresentato da filo di acciaio inossidabile contenente, in peso:

— una percentuale di nichel pari o superiore al 2,5 %, diverso dal filo contenente, in peso, una percentuale di nichel pari o superiore al 28 % ma non superiore al 31 % e una percentuale di cromo pari o superiore al 20 % ma non superiore al 22 %,

— una percentuale di nichel inferiore al 2,5 %, diverso dal filo contenente in peso una percentuale di cromo pari o superiore al 13 % ma non superiore al 25 % e una percentuale di alluminio pari o superiore al 3,5 % ma non superiore al 6 %,

— originario dell'India e attualmente classificato ai codici 7223 00 19 e 7223 00 99.

(22) Una delle parti interessate ha affermato che esistono dei prodotti cosiddetti "ad elevato profilo tecnico", diversi dagli altri tipi di prodotti in esame, fabbricati in India ed anche nell'Unione. Essa ha inoltre affermato che, al contrario della maggior parte dei tipi di prodotto esportati dall'India nell'Unione, i prodotti ad elevato profilo tecnico non sono prodotti d'uso corrente, bensì categorie di prodotti specifici fabbricati per usi determinati, in determinati gradi d'acciaio e diametri specifici, che non dovrebbero quindi rientrare nell'oggetto dell'inchiesta.

(23) In questa fase è emerso che le categorie di prodotti ad elevato profilo tecnico erano compresi nella definizione del prodotto ed hanno specifiche di base fisiche, chimiche e tecniche simili agli altri tipi di prodotto in esame. Risulta inoltre che tali categorie di prodotti sono fabbricate anche dall'industria dell'Unione, per cui le categorie di prodotti ad elevato profilo tecnico rientrano nell'ambito dell'inchiesta.

### 2.2. Prodotto simile

(24) L'indagine ha stabilito che il prodotto in esame e il prodotto fabbricato e venduto sul mercato interno in India risultano avere, alla pari del prodotto fabbricato dall'industria dell'Unione e venduto sul mercato unionale, le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base e le stesse applicazioni fondamentali. Essi sono quindi considerati provvisoriamente prodotti simili ai sensi dell'articolo 2, lettera c), del regolamento di base.

## 3. SOVVENZIONI

### 3.1. Introduzione

(25) Sulla base delle informazioni contenute nella denuncia e delle risposte al questionario della Commissione, sono stati sottoposti a inchiesta i seguenti regimi, che assertivamente comportano la concessione di sovvenzioni:

a) regime di credito di dazi di importazione (Duty Entitlement Passbook Scheme - DEPBS);

b) regime di restituzione dei dazi (Duty Drawback Scheme - DDS);

c) regime di autorizzazione preventiva (Advance Authorization Scheme - AAS);

d) regime di esenzione totale o parziale dal dazio di importazione sui beni strumentali (Export Promotion Capital Goods Scheme - EPCGS);

e) regime di crediti all'esportazione (Export Credit Scheme - ECS);

f) regime di crediti sui dazi all'esportazione (Focus Market Scheme - FMS);

g) regime delle zone economiche speciali e delle unità orientate all'esportazione (Special Economic Zones/Export Oriented Units - SEZ/EOU).

(26) I regimi a), c)/d) e f)/g) sopra menzionati si basano sul "Foreign Trade Act (Development and Regulation)" [Legge sul commercio estero (sviluppo e regolamentazione)] del 1992 (n. 22 del 1992), entrata in vigore il 7 agosto 1992 ("legge sul commercio estero"). La legge sul commercio estero autorizza la pubblica amministrazione indiana a pubblicare comunicazioni riguardanti la politica di esportazione e importazione, che sono sintetizzate nei documenti sulla politica per il commercio estero, pubblicati ogni cinque anni dal ministero del Commercio e periodicamente aggiornati. Il documento sulla politica per il commercio estero rilevante per il PI della presente inchiesta è il "Foreign Trade Policy 2009-2014" ("FTP 09-14"). La pubblica amministrazione indiana ha inoltre fissato le procedure che disciplinano la politica per il commercio estero FTP 09-14 in un manuale intitolato "Handbook of Procedures, Volume I" ("HOP I 09-14"). Tale manuale di procedura viene aggiornato periodicamente.

(27) Il regime denominato Export Credit Scheme (ECS) di cui al punto e) si fonda sulle sezioni 21 e 35A del Banking Regulation Act 1949 (legge bancaria del 1949), che permette alla Reserve Bank of India - RBI (Banca Centrale dell'India) di dare istruzioni alle banche commerciali riguardo ai crediti all'esportazione.

(28) Il Duty Drawback Scheme (DDS) di cui alla lettera b) è basato sulla sezione 75 della legge doganale (Custom Act) del 1962, sulla sezione 37 del Central Excise Act del 1944, sulle sezioni 93A e 94 della legge finanziaria del 1994 e sulle disposizioni in materia di restituzione delle imposte doganali, delle accise centrali e delle imposte sui servizi (Customs, Central Excise Duties and Service Tax Drawback Rules) del 1995. I tassi di restituzione del dazio sono pubblicati periodicamente; le aliquote applicabili al PI erano le aliquote medie applicabili a tutte le industrie (All Industry Rates - AIR) per il periodo di restituzione del dazio 2011-2012, pubblicate nella notifica n. 68/2011-Cus. (N.T). Il regime di restituzione dei dazi ("duty drawback scheme") è indicato anche come un regime di rimborso d'imposta ("duty remission scheme") nel capitolo 4 del documento FTP 2009-2014.

### 3.2. Regime di credito di dazi di importazione (Duty Entitlement Passbook Scheme - DEPBS)

a) Base giuridica

(29) La descrizione dettagliata del regime figura al capitolo 4.3 del documento sulla politica per il commercio estero (FTP) 09-14 e al capitolo 4 del manuale di procedura (HOP) 09-14, volume I.

b) Ammissibilità

(30) Possono beneficiare di tale regime tutti i produttori esportatori e gli operatori commerciali esportatori.

## c) Attuazione pratica del DEPBS

- (31) Un esportatore può chiedere crediti DEPBS, calcolati in percentuale del valore dei prodotti esportati nell'ambito di tale regime. Le autorità indiane hanno fissato le aliquote DEPBS per la maggior parte dei prodotti, tra cui quello in esame. Tali aliquote sono stabilite in base alle norme SION (Standard Input Output Norms), che tengono conto di un contenuto presunto di fattori produttivi importati nel prodotto destinato all'esportazione e dell'incidenza dei dazi doganali su tali presunte importazioni, indipendentemente dal fatto che i dazi all'importazione siano stati pagati o meno. L'aliquota DEPBS per il prodotto in esame durante il PI dell'attuale inchiesta era pari al 5 %, con un valore massimo di 97 Rs/kg.
- (32) Per poter beneficiare di tale regime, una società deve esportare. All'atto dell'esportazione, l'esportatore deve presentare alle autorità indiane una dichiarazione attestante che tale operazione avviene nell'ambito del DEPBS. Per consentire l'esportazione delle merci, le autorità doganali indiane rilasciano, nel corso della procedura di spedizione, una bolla di sortita per l'esportazione. Questo documento indica, tra l'altro, l'importo del credito DEPBS che deve essere accordato per quella determinata operazione di esportazione. In questa fase della procedura, l'esportatore è informato del vantaggio di cui beneficerà. Una volta che le autorità doganali hanno rilasciato una bolla di sortita per l'esportazione, la pubblica amministrazione indiana non ha più la facoltà di decidere a sua discrezione se accordare un credito DEPBS.
- (33) È stato constatato che, secondo le norme di contabilità dell'India, una volta assolto l'obbligo di esportare, i crediti DEPBS possono essere registrati tra le entrate nei conti commerciali in base al principio della contabilità per competenza. Tali crediti possono essere utilizzati per il pagamento dei dazi doganali sulle importazioni successive di qualsiasi tipo di merce, ad eccezione dei beni strumentali e delle merci soggette a restrizioni di importazione. Le merci importate beneficiando di tali crediti possono essere vendute sul mercato interno (dietro pagamento dell'imposta sulle vendite) o utilizzate in altro modo. I crediti DEPBS sono liberamente trasferibili e validi per un periodo di 24 mesi a decorrere dalla data di rilascio.
- (34) Le domande di crediti DEPBS sono presentate per via elettronica e possono comprendere un numero illimitato di operazioni di esportazione. Di fatto non esistono scadenze rigide per i crediti DEPBS. Il regime elettronico di gestione dei DEPBS non esclude automaticamente le operazioni di esportazione presentate oltre la scadenza di cui al capitolo 4.47 del manuale di procedura (HOP) 09-14, volume I. Inoltre, come stabilisce chiaramente il capitolo 9.3 del manuale HOP 09-14, volume I, le domande pervenute oltre la scadenza dei termini possono sempre essere prese in considerazione previo versamento di una penale trascurabile (10 % dell'autorizzazione).
- (35) È emerso che due delle società incluse nel campione hanno beneficiato di questo regime durante i primi due trimestri del PI.

## d) Conclusioni sul regime DEPBS

- (36) Il DEPBS fornisce sovvenzioni a termini dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base. Un credito DEPBS costituisce un contributo finanziario della pubblica amministrazione indiana, in quanto è utilizzato per compensare i dazi all'importazione, riducendo così le entrate della pubblica amministrazione indiana derivanti dal pagamento dei dazi altrimenti dovuti. Il credito DEPBS costituisce in aggiunta un vantaggio per l'esportatore, perché ne migliora la liquidità.
- (37) Il DEPBS è inoltre condizionato di diritto dall'andamento delle esportazioni ed è quindi ritenuto specifico e compensabile a norma dell'articolo 4, paragrafo 4, primo comma, lettera a), del regolamento di base.
- (38) Questo regime non può essere considerato un sistema ammissibile di restituzione del dazio o di restituzione sostitutiva ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base, non essendo conforme alle disposizioni dell'allegato I, lettera i), dell'allegato II (definizione e disposizioni sulla restituzione del dazio) e dell'allegato III (definizione e disposizioni sulla restituzione sostitutiva) del regolamento di base. In particolare, l'esportatore non è obbligato a utilizzare effettivamente nel processo di produzione le merci importate in esenzione dai dazi e l'importo del credito non è calcolato in funzione dei fattori produttivi effettivamente utilizzati. Non esistono inoltre sistemi o procedure per verificare quali fattori produttivi siano utilizzati nel processo di produzione del prodotto esportato o se sia stato effettuato un pagamento eccessivo di dazi all'importazione ai termini dell'allegato I, punto i), e degli allegati II e III del regolamento di base. L'esportatore può infine beneficiare dei vantaggi del regime DEPBS indipendentemente dal fatto che importi fattori produttivi. Per ottenere i vantaggi è sufficiente che l'esportatore si limiti ad esportare le merci, senza che debba dimostrare di aver importato alcun materiale per la loro produzione. Quindi, anche gli esportatori che acquistano tutti i loro fattori produttivi sul mercato locale e non importano alcun prodotto utilizzabile come fattore di produzione sono ammessi a beneficiare del regime DEPBS.
- e) Abolizione del DEPBS e transizione al DDS
- (39) Con l'avviso pubblico n. 54 (RE-2010)/2009-2014, del 17 giugno 2011, il regime DEPBS ha ricevuto un'ultima proroga di tre mesi che ne ha esteso la validità fino al 30 settembre 2011. Non essendo stata in seguito pubblicata alcuna proroga ulteriore, il DEPBS è stato revocato a partire dal 30 settembre 2011. Si è pertanto reso necessario verificare la possibilità di istituire misure conformemente all'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento di base.
- (40) La pubblica amministrazione indiana ha spiegato alla Commissione che, in seguito alla revoca del regime DEPBS, le imprese potrebbero optare per altri regimi di



esenzione/rimborso dei dazi definiti nel capitolo 4 del documento FTP 09-14, come il regime di autorizzazione preventiva (AAS) o il regime di restituzione dei dazi (DDS).

- (41) L'inchiesta ha rivelato che entrambe le società incluse nel campione hanno iniziato ad avvalersi del DDS immediatamente dopo la revoca del DEPBS. Si noti che il DDS è stato introdotto nel 1995 e ha convissuto con il DEPBS durante i primi due trimestri del PI e per un certo numero di anni prima del PI. Non era tuttavia possibile avvalersi simultaneamente del DDS e del DEPBS sulle stesse esportazioni.
- (42) Si noti che la pubblica amministrazione indiana ha adottato iniziative volte a una transizione armoniosa dal DEPBS al DDS, come dimostrato nella circolare n. 42/2011-Customs, datata 22/09/2011. La circolare spiega che "il calendario per la restituzione [del dazio] di quest'anno comprende voci che sino ad oggi rientravano nel regime DEPBS[S]". Secondo la stessa circolare, per i settori che operano nell'ambito del DEPBS "si è deciso di prevedere una transizione armoniosa per le voci in questi settori, incorporandole al tempo stesso al calendario per la restituzione del dazio. Come misura transitoria, tali rubriche saranno sottoposte a una modesta riduzione dei rispettivi tassi DEPBS[S], tassi che variano tra l'1 % e il 3 % per la maggior parte delle voci." In altre parole, la presente circolare indica che i tassi di restituzione del dazio in vigore a decorrere dall'1/10/2001 sono stati determinati in modo tale da conferire un vantaggio simile ai DEPBS revocati.
- (43) In effetti è risultato che i tassi DDS applicabili a decorrere dal 1° ottobre 2011 al prodotto in esame conferiscono livelli di sovvenzione simili a quelli conferiti dai DEPBS fino al 30 settembre 2011. L'inchiesta ha anche confermato che i regimi DEPBS e DDS conferivano livelli molto simili di margini di sovvenzione per tutte le società inserite nel campione, ciascuna delle quali ha fatto ricorso al DEPBS nei primi 6 mesi del PI e al DDS nei successivi sei mesi del PI.
- (44) I considerando da 41 a 43 dimostrano che, sebbene il regime DEPBS sia stato revocato, i suoi vantaggi hanno continuato a essere concessi senza interruzione e a un livello pressoché identico grazie alla transizione senza soluzione di continuità al regime di restituzione dei dazi. Per questo motivo, si conclude che le sovvenzioni non sono state revocate a norma dell'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento di base e che il regime DEPBS è compensabile.

#### f) Calcolo dell'importo della sovvenzione

- (45) A norma dell'articolo 3, paragrafo 2, e dell'articolo 5 del regolamento di base, l'importo della sovvenzione compensabile è stato equiparato al vantaggio conferito al beneficiario ed effettivamente accertato durante il periodo dell'inchiesta. A tale proposito, il vantaggio è stato considerato conferito al beneficiario nel momento in cui è stata effettuata l'operazione di esportazione nell'ambito di tale regime. In quel momento, la pubblica amministrazione indiana è tenuta a rinunciare ai dazi doganali, il che costituisce un contributo finanziario ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento

di base. Una volta che le autorità doganali hanno rilasciato una bolla di sortita per l'esportazione indicante, tra l'altro, l'importo del credito DEPBS da accordarsi per tale operazione di esportazione, la pubblica amministrazione indiana non può più discrezionalmente decidere se accordare o meno la sovvenzione. In considerazione di ciò, è giusto ritenere che il vantaggio conferito a titolo del DEPBS corrisponde alle somme dei crediti acquisiti sulle operazioni di esportazione effettuate nell'ambito di tale regime durante il PI.

- (46) Nei casi in cui sono state presentate richieste giustificate, i diritti versati necessari per ricevere la sovvenzione sono stati detratti dai crediti così calcolati per ottenere l'importo della sovvenzione usato come numeratore, a norma dell'articolo 7, paragrafo 1, lettera a), del regolamento di base. Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, gli importi delle sovvenzioni così calcolati sono stati ripartiti sul fatturato totale generato dalle esportazioni del prodotto in esame durante il PI (considerato quale denominatore appropriato), in quanto la sovvenzione è subordinata all'andamento delle esportazioni e non ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati.
- (47) Considerato quanto precede, le aliquote delle sovvenzioni accertate nel quadro di tale regime per le società interessate durante il PI sono state pari a 0,58 % e rispettivamente a 0,93 %, 1,04 %, 1,32 % e 2,04 % per le società del gruppo Venus.

### 3.3. Regime di restituzione dei dazi (Duty Drawback Scheme - DDS)

#### (a) Base giuridica

- (48) Il regime DDS è descritto dettagliatamente nella legge in materia di restituzione delle imposte doganali e delle accise centrali (Custom & Central Excise Duties Drawback Rules) del 1995, quale modificata dalle notifiche successive.

#### (b) Ammissibilità

- (49) Possono beneficiare di questo regime tutti i produttori esportatori e gli operatori commerciali esportatori.

#### (c) Applicazione pratica

- (50) Gli esportatori ritenuti ammissibili possono chiedere la restituzione dei dazi, il cui importo è calcolato come percentuale del valore FOB dei prodotti esportati nell'ambito di tale regime. La pubblica amministrazione indiana ha fissato i tassi di restituzione del dazio per una serie di prodotti, tra cui il prodotto in esame. I tassi sono calcolati in base alla quantità media o al valore medio dei materiali utilizzati come fattore produttivo per la fabbricazione di un prodotto e all'importo medio dei dazi pagati sui fattori produttivi. Essi si applicano a prescindere dall'effettivo pagamento dei dazi all'importazione. L'aliquota DDS per il prodotto in esame durante il PI era pari al valore inferiore tra il 4 % del valore FOB e il massimale di 5 INR/kg.
- (51) Per poter beneficiare di tale regime, una società deve esportare. Al momento di iscrivere i dettagli della spedizione nel server doganale (ICEGATE), si indica che

l'esportazione avviene nell'ambito del regime DDS e l'importo DDS è fissato in modo irrevocabile. Una volta che la compagnia di navigazione ha presentato la nota di carico per l'esportazione (Export General Manifest) e che l'ufficio doganale ne ha verificata la corrispondenza con i dati della bolla di spedizione, sono soddisfatte tutte le condizioni richieste per autorizzare la restituzione del dazio tramite pagamento diretto sul conto bancario dell'esportatore oppure tramite tratta.

- (52) L'esportatore deve inoltre dimostrare di aver realizzato i proventi dell'esportazione mediante un certificato bancario che attesti l'avvenuto pagamento della fattura di esportazione (Bank Realisation Certificate – BRC). Il certificato bancario può essere fornito successivamente all'avvenuto pagamento dell'importo della restituzione, ma la pubblica amministrazione indiana procederà a recuperare l'importo erogato se l'esportatore non presenta il BRC entro i termini previsti.
- (53) L'importo della restituzione può essere utilizzato per qualsiasi finalità.
- (54) È stato accertato che, in base ai principi contabili in uso in India, dopo l'adempimento dell'obbligo di esportazione l'importo della restituzione del dazio può essere registrato, secondo il principio della contabilità per competenza, come entrata nei conti commerciali.
- (55) È emerso che due delle società incluse nel campione hanno fatto ricorso al DDS negli ultimi due trimestri del PI.

#### (d) Conclusioni sul regime DDS

- (56) Il DDS eroga sovvenzioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii) e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base. Un importo relativo alla restituzione di dazi costituisce un contributo finanziario della pubblica amministrazione indiana, poiché assume la forma di un trasferimento diretto di fondi da parte della pubblica amministrazione indiana. Esso conferisce inoltre un vantaggio all'esportatore, in quanto ne migliora la liquidità.
- (57) Il DDS è anche condizionato di diritto all'andamento delle esportazioni ed è quindi ritenuto specifico e compensabile a norma dell'articolo 4, paragrafo 4, primo comma, lettera a), del regolamento di base.
- (58) Questo sistema non può essere considerato un regime di restituzione dei dazi consentito o un regime di restituzione sostitutiva ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base. Esso non è conforme alle rigorose norme di cui all'allegato I, lettera i), all'allegato II (definizione e norme relative alla restituzione), e all'allegato III (definizione e norme relative alla restituzione sostitutiva) del regolamento di base.
- (59) Non esiste alcun sistema o procedura che consenta di verificare quali fattori produttivi siano utilizzati nel processo produttivo del prodotto esportato o se sia stato effettuato un pagamento eccessivo di dazi all'importazione a termini dell'allegato I, lettera i) e degli allegati II e III del regolamento di base. L'esportatore può infine beneficiare dei vantaggi del DDS indipendentemente dal fatto che importi i fattori produttivi. Per ottenere i vantaggi è sufficiente che l'esportatore si limiti ad esportare le merci, senza che debba dimostrare di aver importato

alcun materiale per la loro produzione. Per questo motivo, anche gli esportatori che acquistano tutti i loro fattori produttivi sul mercato locale e non importano alcun prodotto utilizzabile come fattore di produzione sono ammessi a beneficiare del DDS.

- (60) Ciò è confermato dalla circolare n. 24/2001 della pubblica amministrazione indiana, che afferma chiaramente che "[I tassi di restituzione del dazio] non hanno alcun rapporto con il modello reale di consumo dei fattori produttivi, né con l'effettiva incidenza sui fattori produttivi di un determinato esportatore o di singole spedizioni [...]" e raccomanda alle autorità regionali di "non insistere nel richiedere prove di dazi effettivi che gravano sui fattori produttivi importati o locali assieme alla [richiesta di restituzione] presentata dagli esportatori".
- (61) In considerazione di quanto precede, si è concluso che il DDS è compensabile.
- (e) Calcolo dell'importo della sovvenzione
- (62) A norma dell'articolo 3, paragrafo 2, e dell'articolo 5 del regolamento di base, l'importo della sovvenzione compensabile è stato equiparato al vantaggio conferito al beneficiario ed effettivamente accertato durante il periodo dell'inchiesta. A tale proposito, il vantaggio è stato considerato conferito al beneficiario nel momento in cui è stata effettuata l'operazione di esportazione nell'ambito di tale regime. In questa fase la pubblica amministrazione indiana è tenuta al pagamento dell'importo della restituzione, il che, a norma dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base, costituisce un contributo finanziario. Una volta che le autorità doganali hanno rilasciato una bolla di sortita per l'esportazione indicante, tra l'altro, l'importo della restituzione da accordarsi per tale operazione di esportazione, la pubblica amministrazione indiana non ha più la facoltà di decidere a sua discrezione se concedere o meno la sovvenzione. In considerazione di ciò, è giusto ritenere che il vantaggio conferito a titolo del DDS corrisponde agli importi di restituzione dei dazi acquisiti sulle operazioni di esportazione eseguite nell'ambito di tale regime durante il PI.
- (63) A norma dell'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, il valore della sovvenzione è stato ripartito sul fatturato totale all'esportazione del prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta di riesame (considerato quale denominatore appropriato), in quanto la sovvenzione è subordinata all'andamento delle esportazioni e non alle quantità fabbricate, prodotte, esportate o trasportate.
- (64) Considerato quanto precede, le aliquote delle sovvenzioni accertate nel quadro di tale regime per le società interessate che hanno collaborato sono state pari a 0,61 % e rispettivamente a 1,14 %, 1,77 %, 1,68 % e 1,91 % per le società del gruppo Venus.

#### 3.4. Regime di autorizzazione preventiva (Advance Authorisation Scheme - AAS)

##### a) Base giuridica

- (65) La descrizione dettagliata del regime si trova ai punti da 4.1.1 a 4.1.14 del documento FTP 09-14 e ai capitoli da 4.1 a 4.30 del relativo manuale di procedura (HOP 09-14, volume I).

## b) Ammissibilità

(66) L'AAS si compone di sei sottosistemi, descritti più dettagliatamente al considerando 67, che differiscono, tra l'altro, per quanto riguarda l'ammissibilità. Sono ammessi a beneficiare dell'AAS per le esportazioni fisiche e dell'AAS per il fabbisogno annuo i produttori esportatori e gli operatori commerciali esportatori "collegati" ai produttori fornitori. I produttori esportatori che riforniscono gli esportatori finali possono beneficiare dell'AAS per le forniture intermedie. I contraenti principali che riforniscono per presunte esportazioni le categorie di cui al punto 8.2 del documento FTP 09-14, come i fornitori di un'unità orientata all'esportazione (export oriented unit - "EOU"), possono beneficiare dell'AAS per le esportazioni presunte. I fornitori intermedi che riforniscono i produttori esportatori possono infine beneficiare dei vantaggi per le "esportazioni presunte" grazie ai sottosistemi dei buoni di approvvigionamento anticipato (advance release orders - "ARO") e delle lettere di credito interne di compensazione (back to back inland letters of credit).

## c) Applicazione pratica

(67) Il regime di autorizzazione preventiva può essere applicato per:

i) *esportazioni fisiche*: è il sottoregime principale, che permette l'importazione esente da dazi di fattori produttivi necessari alla fabbricazione di uno specifico prodotto per l'esportazione. In questo contesto, il termine "fisico" indica che il prodotto esportato deve lasciare il territorio indiano. Le importazioni ammesse e le esportazioni obbligatorie, compresi i tipi di prodotto di esportazione, sono specificati nella licenza;

ii) *fabbisogno annuo*: tale autorizzazione non è legata a uno specifico prodotto esportato, bensì a un gruppo più ampio di prodotti (ad esempio, prodotti chimici e affini). Il titolare della licenza può importare in esenzione da dazi, fino a un determinato valore limite che dipende dal precedente andamento delle esportazioni, qualsiasi materiale destinato alla fabbricazione di articoli che rientrano in tale gruppo di prodotti. Egli può scegliere di esportare qualsiasi prodotto che rientra nel gruppo di prodotti ed è stato fabbricato utilizzando tali materiali esenti da dazi;

iii) *forniture intermedie*: questo sottoregime riguarda i casi in cui due produttori intendano fabbricare un unico prodotto per l'esportazione dividendo il processo produttivo. Il produttore esportatore che fabbrica il prodotto intermedio può importare fattori produttivi in franchigia e può ottenere a tal fine un AAS per le forniture intermedie. L'esportatore finale mette a punto il prodotto ed è obbligato a esportare il prodotto finito;

iv) *esportazioni presunte*: questo sottoregime permette al contraente principale di importare in esenzione da dazi fattori produttivi necessari alla fabbricazione di

prodotti che saranno venduti come "esportazioni presunte" alle categorie di acquirenti di cui al punto 8.2, lettere da b) a f) e lettere g), i) e j) del documento FTP 09-14. Secondo la pubblica amministrazione indiana, per esportazioni presunte si intendono le transazioni in cui i beni forniti non lasciano il paese. Sono considerate esportazioni presunte, a condizione che le merci siano fabbricate in India, varie categorie di forniture, come la fornitura di prodotti a un'unità orientata all'esportazione ("EOU") o a una società con sede in una zona economica speciale (special economic zone - "SEZ");

v) *buono di approvvigionamento anticipato (advance release order - "ARO")*: il titolare di un'autorizzazione preventiva che intende procurarsi i fattori di produzione da fonti locali invece di importarli direttamente, ha la possibilità di rifornirsi mediante buoni di approvvigionamento anticipato (ARO). In tali casi le autorizzazioni preliminari sono convalidate come ARO e girate al fornitore locale alla consegna delle merci specificate nel buono. La girata dell'ARO conferisce al fornitore locale il diritto ai vantaggi delle esportazioni presunte indicati al punto 8.3 del documento FTP 09-14 (vale a dire all'AAS per le forniture intermedie/esportazioni presunte, alla restituzione e al rimborso del dazio finale per le esportazioni presunte). Il sistema degli ARO rimborsa le imposte e i dazi al fornitore invece di rimborsarli all'esportatore finale, sotto forma di restituzione/rimborso di dazi. Il rimborso di imposte/dazi è disponibile sia per i fattori produttivi locali sia per quelli importati;

vi) *lettera di credito interna di compensazione (back to back inland letter of credit)*: anche questo sottoregime riguarda le forniture locali al titolare di un'autorizzazione preventiva, che può aprire presso una banca una lettera di credito interna a favore di un fornitore nazionale. L'autorizzazione viene poi convalidata dalla banca per le importazioni dirette, solo per il valore e il volume delle merci acquistate a livello locale e non importate. Il fornitore indiano avrà diritto ai benefici relativi alle esportazioni presunte, secondo quanto previsto dal punto 8.3 del documento FTP 09-14 (vale a dire AAS per forniture intermedie/esportazioni presunte, restituzione e rimborso del dazio finale sulle esportazioni presunte).

(68) Due delle società incluse nel campione hanno ricevuto concessioni nell'ambito del regime AAS relativamente al prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta. Tali società hanno utilizzato uno dei sottoregimi, l'AAS per le esportazioni fisiche. Non è quindi necessario stabilire la compensabilità degli altri sottoregimi non utilizzati.

(69) Per consentire le verifiche delle autorità indiane, il titolare di un AAS è tenuto per legge a conservare "una contabilità corretta e accurata del consumo e utilizzo di beni importati in esenzione da dazio/forniti internamente" nel formato richiesto (capitoli 4.26 e 4.30, nonché appendice 23 del manuale di procedura HOP 09-14, volume I), cioè

un registro del consumo effettivo. Tale registro deve essere verificato da un perito contabile giurato esterno/analista esterno di costi e lavori che rilascia un certificato attestante che i registri prescritti e le relative registrazioni sono stati esaminati e che le informazioni fornite nell'ambito dell'appendice 23 sono esatte e corrette a tutti gli effetti.

- (70) Per quanto riguarda il sottoregime per le esportazioni fisiche, utilizzato nel PI dalle società interessate, il volume e il valore delle importazioni ammesse e delle esportazioni obbligatorie sono fissati dalla pubblica amministrazione indiana e sono specificati sull'autorizzazione. Al momento dell'importazione e dell'esportazione le operazioni corrispondenti devono inoltre essere specificate sull'autorizzazione dai funzionari della pubblica amministrazione. Il volume delle importazioni ammesse nell'ambito dell'AAS è fissato dalla pubblica amministrazione indiana sulla base delle norme SION (Standard Input-Output Norms) che esistono per la maggior parte dei prodotti, tra cui il prodotto in esame.
- (71) I fattori produttivi importati non sono trasferibili e devono essere utilizzati per fabbricare il prodotto destinato all'esportazione. L'obbligo di esportazione deve essere assolto entro il termine prescritto di 24 mesi dal rilascio della licenza, con la possibilità di due proroghe di sei mesi ciascuna.
- (72) Dall'inchiesta è emerso che gli obblighi di verifica previsti dalle autorità indiane non erano stati rispettati o non erano ancora stati messi in pratica.
- (73) Le due società sottoposte a verifica tenevano un registro della produzione e del consumo. Il registro del consumo non ha tuttavia permesso di verificare quali fattori produttivi fossero stati utilizzati nella fabbricazione del prodotto esportato e in quale quantità. Per quanto riguarda gli obblighi di verifica di cui sopra al considerando 69, le società non disponevano di documentazione atta a comprovare l'avvenuto controllo esterno del registro del consumo. In breve, si ritiene che gli esportatori esaminati non siano stati in grado di dimostrare di aver ottemperato alle pertinenti disposizioni della politica per il commercio estero.

#### d) Conclusioni relative all'AAS

- (74) L'esenzione dai dazi sull'importazione costituisce una sovvenzione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base, vale a dire un contributo finanziario della pubblica amministrazione indiana, poiché riduce entrate che sarebbero altrimenti dovute e conferisce un vantaggio agli esportatori oggetto dell'inchiesta in quanto ne migliora la liquidità.
- (75) Inoltre, l'AAS per le esportazioni fisiche è chiaramente condizionato, di diritto, all'andamento delle esportazioni ed è quindi ritenuto specifico e compensabile secondo l'articolo 4, paragrafo 4, primo comma, lettera a), del

regolamento di base. Senza un impegno di esportazione una società non può avere diritto ad alcun vantaggio nel quadro dell'AAS.

- (76) Il sottoregime utilizzato nel caso in esame non può essere considerato un regime ammissibile di restituzione del dazio o di restituzione sostitutiva ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base. Esso non è conforme alle disposizioni dell'allegato I, punto i), dell'allegato II (definizione e disposizioni sulla restituzione del dazio) e dell'allegato III (definizione e disposizioni sulla restituzione sostitutiva) del regolamento di base. La pubblica amministrazione indiana non ha applicato in modo efficace un meccanismo o una procedura di verifica per stabilire se siano stati utilizzati fattori produttivi nella fabbricazione del prodotto esportato e in quale quantità (cfr. l'allegato II, parte II, paragrafo 4, del regolamento di base e, nel caso di sistemi di restituzione sostitutiva, l'allegato III, parte II, paragrafo 2, del regolamento di base). Si ritiene inoltre che le norme SION per il prodotto in esame non siano abbastanza precise e che non possano costituire un sistema di verifica del consumo effettivo, perché la loro struttura non permette alla pubblica amministrazione indiana di verificare con sufficiente precisione le quantità di fattori produttivi utilizzati nella fabbricazione del prodotto esportato. La pubblica amministrazione indiana, infine, non ha effettuato ulteriori esami basati sui fattori produttivi effettivamente impiegati, anche se in mancanza di un sistema di verifica applicato in modo efficace (allegato II, parte II, paragrafo 5 e allegato III, parte II, paragrafo 3 del regolamento di base) tale esame sarebbe normalmente necessario.
- (77) Il sottoregime è quindi compensabile.
- e) Calcolo dell'importo della sovvenzione
- (78) In assenza di sistemi consentiti di restituzione del dazio o di restituzione sostitutiva, il vantaggio compensabile consiste nel rimborso dell'importo totale dei dazi all'importazione normalmente dovuti al momento dell'importazione dei fattori produttivi. A tale riguardo va notato che il regolamento di base non prevede soltanto la compensazione di una remissione di dazi "in eccesso". A norma dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'allegato I, lettera i), del regolamento di base, possono essere compensate le restituzioni eccessive di dazi solo quando sono state soddisfatte le condizioni di cui agli allegati II e III del regolamento di base. Nel caso in questione, tali condizioni non sono tuttavia state soddisfatte. Per questo motivo, se non viene dimostrata una procedura di controllo adeguata, la suddetta eccezione per i sistemi di restituzione del dazio non è applicabile e si applica la regola normale della compensazione dell'importo dei dazi non pagati (rinuncia a entrate) invece della remissione dei presunti dazi in eccesso. Come stabilito dall'allegato II, parte II, e dall'allegato III, parte II, del regolamento di base, non spetta all'autorità incaricata dell'inchiesta calcolare la remissione dei dazi in eccesso. Al contrario, conformemente all'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base, è sufficiente che essa individui elementi di prova sufficienti per non riconoscere l'adeguatezza di un presunto sistema di verifica.

- (79) L'importo della sovvenzione per le società che hanno utilizzato l'AAS è stato calcolato in base ai dazi all'importazione non prelevati (dazio doganale di base e dazio doganale supplementare speciale) sui materiali importati nell'ambito dei sottoregimi durante il PI (numeratore). A norma dell'articolo 7, paragrafo 1), lettera a), del regolamento di base, i diritti versati necessari per ricevere la sovvenzione sono detratti dall'importo della sovvenzione, dietro presentazione di una richiesta giustificata. A norma dell'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, l'importo della sovvenzione è stato assegnato in base al fatturato delle esportazioni del prodotto in esame realizzato durante il PI, usato come denominatore appropriato, poiché la sovvenzione è condizionata all'andamento delle esportazioni ed è stata accordata senza riferimento alle quantità fabbricate, prodotte, esportate o trasportate.
- (80) Il tasso di sovvenzione stabilito nel quadro di questo regime per le società interessate durante il PI è pari a 2,43 % e rispettivamente a 0,15 %, 0 %, 0 % e 0 % per le società del gruppo Venus.
- 3.5. Regime di esenzione totale o parziale dal dazio di importazione sui beni strumentali (Export Promotion Capital Goods Scheme - EPCGS)**
- a) Base giuridica
- (81) Il regime EPCGS è descritto dettagliatamente al capitolo 5 del documento FTP 09-14 nonché al capitolo 5 del manuale HOP 09-14, volume I.
- b) Ammissibilità
- (82) Possono beneficiare di tale regime i produttori esportatori, gli operatori commerciali esportatori "collegati" a produttori e i fornitori di servizi.
- c) Applicazione pratica
- (83) A condizione che rispetti l'obbligo di esportare i prodotti, una società può importare beni strumentali (nuovi e di seconda mano, aventi fino a dieci anni) versando un'aliquota di dazio ridotta. A tale scopo, la pubblica amministrazione indiana rilascia una licenza EPCGS su richiesta e dietro versamento di una tassa. Questo regime accorda una riduzione del 3 % dell'aliquota del dazio di importazione su tutti i beni strumentali importati nell'ambito del sistema. Per soddisfare l'obbligo di esportazione, i beni strumentali importati devono essere utilizzati per produrre una determinata quantità di merci destinate all'esportazione nel corso di un certo periodo. Secondo il documento FTP 09-14 i beni strumentali possono essere importati con un'aliquota del dazio pari allo 0 % nel quadro del regime EPCGS, ma in tal caso il periodo per adempiere all'obbligo di esportazione è più breve.
- (84) Il titolare di una licenza EPCGS può anche rifornirsi di beni strumentali sul mercato interno. In tal caso, il fabbricante nazionale di beni strumentali può avvalersi del vantaggio di importare in franchigia le componenti necessarie alla produzione di tali beni. In alternativa, il fabbricante nazionale può beneficiare dei vantaggi connessi alle esportazioni presunte per la fornitura di beni strumentali a un titolare della licenza EPCGS.
- (85) È stato accertato che tutte e tre le società incluse nel campione hanno ricevuto concessioni nell'ambito del regime EPCGS attribuibili al prodotto in esame nel PI.
- d) Conclusioni sul regime EPCGS
- (86) Il regime EPCGS eroga sovvenzioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base. La riduzione dei dazi costituisce un contributo finanziario accordato dalla pubblica amministrazione indiana, poiché tale concessione rappresenta una riduzione di entrate che le sarebbero altrimenti dovute. La riduzione dei dazi conferisce inoltre un vantaggio all'esportatore, poiché i dazi risparmiati all'importazione migliorano la liquidità della società.
- (87) L'EPCGS è inoltre condizionato di diritto all'andamento delle esportazioni, in quanto tali autorizzazioni non possono essere ottenute senza un impegno a esportare i beni prodotti. A norma dell'articolo 4, paragrafo 4, primo comma, lettera a), del regolamento di base, esso è pertanto ritenuto specifico e compensabile.
- (88) L'EPCGS non può essere considerato un regime legittimo di restituzione del dazio o di restituzione sostitutiva ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base. I regimi consentiti, descritti all'allegato I, lettera i), del regolamento di base, non riguardano i beni strumentali, perché questi non sono utilizzati nel processo produttivo dei manufatti destinati all'esportazione.
- e) Calcolo dell'importo della sovvenzione
- (89) A norma dell'articolo 7, paragrafo 3, del regolamento di base, l'importo della sovvenzione è calcolato in base ai dazi doganali non pagati sui beni strumentali importati, ripartiti su un periodo corrispondente al normale periodo di ammortamento di tali beni strumentali nell'industria in questione. L'importo così calcolato, attribuibile al PI, è stato adeguato aggiungendo gli interessi relativi a tale periodo per rispecchiare il valore integrale del vantaggio nel tempo. A tal fine è stato ritenuto adeguato il tasso d'interesse commerciale vigente in India durante il periodo dell'inchiesta. Quando sono state presentate richieste motivate, le spese sostenute per ottenere la sovvenzione sono state dedotte a norma dell'articolo 7, paragrafo 1, lettera a), del regolamento di base.
- (90) A norma dell'articolo 7, paragrafi 2 e 3, del regolamento di base, il valore della sovvenzione così calcolato è stato ripartito sul fatturato all'esportazione durante il PI quale denominatore appropriato, in quanto la sovvenzione è subordinata all'andamento delle esportazioni e non accordata a seconda dei quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati.
- (91) Il tasso di sovvenzione stabilito nel quadro di questo regime per le società interessate durante il PI è pari a 0,09 %, 0,6 % e rispettivamente a 0,02 %, 0 %, 0 % e 0 % per le società del gruppo Venus.

### 3.6. Regime di crediti all'esportazione (Export Credit Scheme - ECS)

#### a) Base giuridica

- (92) I dettagli relativi a tale regime si trovano nella Master Circular DBOD n. DIR. (Exp.)BC 01/04.02.02/2007-08 (crediti all'esportazione in valuta straniera/rupee) e nella Master Circular DBOD n. DIR.(Exp.)BC 09/04.02.02/2008-09 (crediti all'esportazione in valuta straniera/rupee), pubblicate dalla Banca centrale indiana (RBI) e destinate a tutte le banche commerciali indiane.

#### b) Ammissibilità

- (93) Possono beneficiare di questo regime i produttori esportatori o gli operatori commerciali esportatori.

#### c) Applicazione pratica

- (94) Nell'ambito di questo regime, la RBI fissa in modo vincolante, sia in rupie indiane che in valuta estera, i tassi di interesse massimi applicabili ai crediti all'esportazione e praticabili dalle banche commerciali nei confronti di un esportatore. Il regime ECS consta di due sottoregimi, il regime di crediti all'esportazione precedente alla spedizione (Pre-Shipment Export Credit Scheme, detto anche "packing credit"), che comprende i crediti forniti a un esportatore per finanziare l'acquisto, la trasformazione, la fabbricazione, l'imballaggio e/o la spedizione dei beni prima dell'esportazione, e il regime di crediti all'esportazione successivo alla spedizione (Post-Shipment Export Credit Scheme), che fornisce prestiti al capitale circolante allo scopo di finanziare i crediti a breve termine per l'esportazione. La RBI obbliga inoltre le banche a destinare un certo quantitativo del loro credito netto al finanziamento delle esportazioni.

- (95) Grazie a quanto previsto dalle Master Circulars della RBI, gli esportatori possono ottenere crediti all'esportazione a tassi di interesse migliori rispetto a quelli dei crediti commerciali normali ("cash credits"), praticati unicamente a condizioni di mercato. La differenza tra i tassi può diminuire per le società con buona solvibilità. Le società con le migliori classificazioni creditizie hanno infatti la possibilità di ottenere crediti all'esportazione e crediti per cassa alle stesse condizioni.

- (96) È stato rilevato che le due società incluse nel campione hanno beneficiato di questo regime durante il PI.

#### d) Conclusioni relative all'ECS

- (97) I tassi di interesse preferenziali di un credito ECS stabiliti dalle Master Circulars della RBI, di cui al considerando 95, possono far diminuire i costi degli interessi sostenuti dagli esportatori rispetto a quelli dei normali crediti, praticati a condizioni di mercato, e avvantaggiare quindi un esportatore ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base. Il finanziamento delle esportazioni non è, di per sé, più sicuro del finanziamento interno. In realtà, esso è normalmente considerato più rischioso e l'ampiezza delle garanzie necessarie per un certo credito, indipendentemente dall'oggetto del finanziamento, rappresenta una scelta puramente commerciale della banca.

Le differenze di tasso tra le diverse banche dipendono dalla metodologia adottata dalla RBI per fissare i tassi di interesse massimi per ogni singola banca commerciale.

- (98) Anche se i crediti preferenziali del regime ECS vengono concessi da banche commerciali, questo beneficio costituisce un contributo finanziario della pubblica amministrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto iv) del regolamento di base. Si noti in proposito che né l'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto iv), del regolamento di base, né l'accordo sulle sovvenzioni e le misure compensative prevedono che, per qualificare un'operazione come sovvenzione, sia necessario un onere a carico dei conti pubblici, ad esempio il rimborso versato alle banche commerciali da parte delle autorità indiane; è sufficiente infatti che la pubblica amministrazione incarichi o dia ordine di svolgere le funzioni di cui all'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punti i), ii) e iii), del regolamento di base. La RBI è un ente pubblico e rientra quindi nella definizione di "pubblica amministrazione" di cui all'articolo 2, lettera b), del regolamento di base. Essa è di proprietà statale al 100 %, persegue obiettivi di politiche pubbliche, ad esempio della politica monetaria, e i suoi dirigenti sono nominati dalla pubblica amministrazione indiana. La RBI determina le scelte di enti privati, ai sensi del secondo capoverso dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto iv), del regolamento di base, in quanto le banche commerciali sono vincolate alle condizioni da essa imposte quali, tra l'altro, i tassi massimi di interesse sui crediti all'esportazione stabiliti dalle Master Circulars e le direttive che obbligano le banche commerciali a destinare una certa percentuale di credito bancario netto al finanziamento delle esportazioni. Tali direttive obbligano le banche commerciali a svolgere le funzioni di cui all'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto i), del regolamento di base, in questo caso a fornire prestiti sotto forma di finanziamento preferenziale delle esportazioni. Questi trasferimenti diretti di fondi sotto forma di prestiti a condizioni particolari spetterebbero di norma alle amministrazioni pubbliche e la prassi non differisce molto dalla prassi normale che esse seguono ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto iv), del regolamento di base. La sovvenzione è ritenuta specifica e compensabile poiché i tassi d'interesse preferenziali sono disponibili solo in relazione al finanziamento di operazioni di esportazione e sono quindi condizionati dall'andamento delle esportazioni, ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 4, primo comma, lettera a), del regolamento di base.

#### e) Calcolo dell'importo della sovvenzione

- (99) L'importo della sovvenzione è stato calcolato in base alla differenza tra l'interesse pagato per i crediti all'esportazione contratti durante il PI e l'importo che avrebbe dovuto essere pagato per i crediti commerciali normali contratti dalla società interessata. L'importo della sovvenzione (numeratore) è stato assegnato in base al fatturato totale delle esportazioni realizzato durante il PI oppure, nel caso dei crediti aventi un chiaro legame con il prodotto in esame, al fatturato generato dalle esportazioni del prodotto in esame durante il PI. È stato possibile utilizzare tale valore come denominatore appropriato a norma dell'articolo 7, paragrafo 2 del regolamento di base, poiché la sovvenzione è subordinata all'andamento delle esportazioni ed è stata accordata senza riferimento alle quantità fabbricate, prodotte, esportate o trasportate.

(100) Il tasso di sovvenzione stabilito nel quadro di questo regime per le società interessate durante il PI è pari a 0,61 % e rispettivamente a 0,08 %, 0,28 %, 0,03 % e 0,10 % per le società del gruppo Venus.

### 3.7. Regime di crediti sui dazi all'esportazione (Focus Market Scheme - FMS)

#### a) Base giuridica

(101) L'FMS è descritto dettagliatamente al punto 3.14 del documento FTP 09-14 nonché al capitolo 3.8 del manuale HOP 09-14, volume I.

#### b) Ammissibilità

(102) Possono beneficiare di questo regime tutti i produttori esportatori e gli operatori commerciali esportatori.

#### c) Applicazione pratica

(103) In base a questo regime, le esportazioni di tutti i prodotti verso i paesi notificati di cui alle tabelle 1 e 2 dell'appendice 37 C del manuale HOP 09-14, volume I, possono ottenere un credito sul dazio pari al 3 % del valore FOB. A decorrere dal 1° aprile 2011, le esportazioni di tutti i prodotti verso i paesi notificati di cui alla tabella 3 dell'appendice 37 C ["Mercati mirati speciali (Special Focus Markets)"] possono ottenere un credito sul dazio pari al 4 % del valore FOB. Sono esclusi dal regime alcuni tipi di attività di esportazione, come l'esportazione di merci importate o trasbordate, le esportazioni presunte, l'esportazione di servizi e il fatturato dell'esportazione di unità che operano in zone economiche speciali/unità orientate all'esportazione. Sono esclusi dal regime anche determinati tipi di prodotti, come i diamanti, i metalli preziosi, i minerali, i cereali, lo zucchero e i prodotti petroliferi.

(104) I crediti sul dazio del regime FMS sono liberamente trasferibili e validi per 24 mesi dalla data di emissione del relativo certificato di autorizzazione al credito. Essi possono essere utilizzati per il pagamento dei dazi doganali sulle importazioni successive di qualsiasi fattore di produzione o merce, compresi i beni strumentali.

(105) Il certificato di autorizzazione al credito è rilasciato dal porto da cui sono partite le esportazioni una volta che abbia avuto luogo l'esportazione o la spedizione delle merci. Se il richiedente fornisce alle autorità una copia di tutti i pertinenti documenti di esportazione (ordine di esportazione, fatture, bolle di sortita, certificati bancari di realizzazione), la pubblica amministrazione indiana non ha alcun potere decisionale in merito all'assegnazione dei crediti sul dazio.

(106) È stato rilevato che una delle società incluse nel campione ha beneficiato di questo regime durante il PI.

#### d) Conclusioni sul regime FMS

(107) L'FMS fornisce sovvenzioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base. Un credito sul dazio FMS costituisce un contributo finanziario accordato dalla pub-

blica amministrazione indiana, in quanto sarà utilizzato successivamente per compensare i dazi di importazione, riducendo così le entrate della pubblica amministrazione indiana derivanti dal pagamento di dazi altrimenti dovuti. I crediti FMS conferiscono inoltre un vantaggio all'esportatore in quanto ne migliorano la liquidità.

(108) Il regime FMS è inoltre subordinato di diritto all'andamento delle esportazioni ed è quindi considerato specifico e compensabile a norma dell'articolo 4, paragrafo 4, primo comma, lettera a) del regolamento di base.

(109) Questo sistema non può essere considerato un regime di restituzione del dazio consentito o un regime di restituzione sostitutiva a termini dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base. Esso non è conforme alle rigorose norme di cui all'allegato I, lettera i), all'allegato II (definizione e norme relative alla restituzione), e all'allegato III (definizione e norme relative alla restituzione sostitutiva) del regolamento di base. L'esportatore non è tenuto a utilizzare effettivamente le merci importate in franchigia nel processo produttivo e l'importo del credito non è calcolato in funzione dei fattori produttivi effettivamente utilizzati. Non esiste alcun sistema o procedura che consenta di verificare quali fattori produttivi siano utilizzati nel processo produttivo del prodotto esportato o se sia stato effettuato un pagamento eccessivo di dazi all'importazione, ai sensi dell'allegato I, lettera i), e degli allegati II e III, del regolamento di base. Un esportatore può beneficiare dei vantaggi del regime FMS indipendentemente dal fatto che importi i fattori di produzione. Per ottenere i vantaggi è sufficiente che l'esportatore si limiti ad esportare le merci, senza che debba dimostrare di aver importato alcun materiale per la loro produzione. Anche gli esportatori che acquistano tutti i loro fattori produttivi sul mercato locale e non importano beni utilizzabili come fattori produttivi possono quindi beneficiare dell'FMS. Un esportatore può inoltre usare crediti sui dazi FMS per importare beni strumentali, benché questi ultimi non rientrino nel campo di applicazione dei regimi ammissibili di rimborso dei dazi di cui all'allegato I, lettera i) del regolamento di base, poiché non sono utilizzati nel processo produttivo dei prodotti esportati.

#### e) Calcolo dell'importo della sovvenzione

(110) L'importo delle sovvenzioni compensabili è stato calcolato in base al vantaggio conferito al beneficiario quale rilevato durante il PI e contabilizzato dal produttore esportatore che ha collaborato, secondo il principio della contabilità per competenza, come entrate al momento dell'operazione di esportazione. A norma dell'articolo 7, paragrafi 2 e 3, del regolamento di base, l'importo della sovvenzione (numeratore) è stato assegnato in base al fatturato totale delle esportazioni realizzato durante il PI, usato come denominatore appropriato, poiché la sovvenzione è subordinata all'andamento delle esportazioni ed è stata accordata senza riferimento alle quantità fabbricate, prodotte, esportate o trasportate.

(111) Il tasso di sovvenzione stabilito nel quadro di questo regime per la società interessata durante il PI è pari rispettivamente a 0,13 %, 0,71 %, 0,07 % e 0 % per le società del gruppo Venus.

### 3.8. Regime delle zone economiche speciali e delle unità orientate all'esportazione (Special Economic Zones/Export Oriented Units - SEZ/EOU)

- (112) Solo una delle società incluse nel campione è risultata essersi avvalsa del regime EOU durante il PI. L'inchiesta ha tuttavia accertato che il livello delle sovvenzioni compensabili relative a questa società è al di sotto della soglia minima, per cui il regime EOU non è stato ulteriormente preso in esame.

### 3.9. Importo delle sovvenzioni compensabili

- (113) In base ai risultati dell'inchiesta, sintetizzati nella seguente tabella, il totale dell'importo *ad valorem* delle sovvenzioni compensabili varia tra il 3,15 % e il 4,32 %:

Regime	Società	Raajratna	Gruppo Venus	Viraj
DEPBS (*)		0,58 %	0,93 %, 1,04 %, 1,32 %, 2,04 %	—
DDS (*)		0,61 %	1,14 %, 1,77 %, 1,68 %, 1,91 %	—
AAS (*)		2,43 %	0,15 %, 0 %, 0 %, 0 %	—
EPCGS (*)		0,09 %	0,02 %, 0 %, 0 %, 0 %	0,63 %
ECS (*)		0,61 %	0,08 %, 0,28 %, 0,03 %, 0,10 %	—
FMS (*)		—	0,13 %, 0,71 %, 0,07 %, 0 %	—
EOU (*)		—	—	0,95 %
	TOTALE	4,32 %	3,15 (**)	1,57 % (***)

(\*) Le sovvenzioni con un asterisco sono sovvenzioni all'esportazione.

(\*\*) Margine di sovvenzione totale in base al calcolo consolidato per il gruppo.

(\*\*\*) Soglia minima.

- (114) In conformità all'articolo 15, paragrafo 3, del regolamento di base, il margine di sovvenzione per le società che hanno collaborato non incluse nel campione, calcolato in base al margine di sovvenzione medio ponderato stabilito per le società che hanno collaborato incluse nel campione e che avevano margini di sovvenzione individuali superiori alla soglia minima, è pari al 3,82 %.
- (115) Per quanto riguarda tutti gli altri esportatori indiani, la Commissione ha stabilito in primo luogo il grado di collaborazione. Dal confronto tra i dati di Eurostat sulle importazioni e il volume delle esportazioni del prodotto in esame nell'Unione dichiarato per il periodo dell'inchiesta dalle società o dai gruppi di società che hanno collaborato ed esportato il prodotto in esame nell'Unione nel periodo dell'inchiesta, risulta che il grado di collaborazione dei produttori esportatori indiani è stato molto alto. Tenuto conto dell'alto grado di collaborazione, il tasso di sovvenzione per tutte le società che non hanno collaborato è fissato al livello stabilito per la società con il tasso individuale più elevato, ossia al 4,32 %.

## 4. INDUSTRIA DELL'UNIONE

### 4.1. Industria dell'Unione

- (116) Il prodotto simile era fabbricato da ventisette produttori dell'Unione. Si ritiene che essi rappresentino l'industria dell'Unione, a norma dell'articolo 9, paragrafo 1, e del-

l'articolo 10, paragrafo 8, del regolamento di base, e in appresso saranno denominati "l'industria dell'Unione".

### 4.2. Produzione dell'Unione

- (117) Per determinare la produzione totale dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta, sono state utilizzate tutte le informazioni disponibili riguardanti l'industria unionale, comprese quelle fornite nella denuncia, i dati raccolti presso i produttori dell'Unione prima e dopo l'apertura dell'inchiesta e le risposte al questionario fornite dai produttori dell'Unione inclusi nel campione.
- (118) Va ricordato che è stato incluso nell'elenco dei produttori che rappresentano l'industria dell'Unione anche uno dei produttori dell'Unione, collegato ad un produttore esportatore indiano, che si è opposto all'apertura dell'inchiesta. Su tale base, la produzione totale dell'Unione è stata stimata in circa 139 141 tonnellate durante il periodo dell'inchiesta. Tale cifra comprende la produzione di tutti i produttori dell'Unione che si sono manifestati, nonché una stima del volume di produzione del resto dei produttori dell'Unione che non si sono manifestati nell'inchiesta.

### 4.3. Campionamento dei produttori dell'Unione

- (119) Come indicato al precedente considerando 14, sono stati inclusi nel campione sei produttori dell'Unione, che rappresentano il 46,5 % della produzione totale stimata dell'Unione del prodotto simile.



## 5. PREGIUDIZIO

### 5.1. Consumo nell'Unione

- (120) Il consumo nell'Unione è stato calcolato sommando le importazioni totali al volume totale delle vendite dell'industria dell'Unione sul mercato della stessa. L'anno 2009 è stato caratterizzato da prezzi elevatissimi del nichel, la principale materia prima usata nella fabbricazione del prodotto in esame e del prodotto simile, oltre che dagli effetti negativi della crisi finanziaria, entrambi fattori responsabili di un livello di consumo particolarmente basso nell'Unione in quell'anno. La situazione del mercato è tuttavia migliorata, come indica la tabella riportata di seguito, e il consumo dell'Unione è aumentato del 50 % tra il 2009 e il PI.

	2009	2010	2011	PI
Consumo (in tonnellate)	131 436	187 280	196 476	197 327
Indice (2009 = 100)	100	142	149	150

Fonte: Eurostat, dati della denuncia e risposte al questionario.

### 5.2. Importazioni nell'Unione provenienti dal paese in esame

- (121) I volumi delle importazioni delle società che hanno collaborato e che in base al campione non risultano aver beneficiato nel periodo dell'inchiesta di regimi di sovvenzione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base, sono stati esclusi dalle importazioni totali dall'India. Poiché i dati relativi alle importazioni del prodotto in esame si riferiscono a due società, si è ritenuto opportuno, per motivi di riservatezza, riportarli in forma indicizzata.

#### 5.2.1. Volume e quota di mercato delle importazioni in esame

- (122) Durante il periodo in esame, il volume e la quota di mercato delle importazioni nell'Unione effettuate dai produttori esportatori che hanno collaborato, che sono state oggetto di sovvenzioni, hanno fatto registrare la seguente evoluzione:

	2009	2010	2011	PI
Volume (indice)	100	172	218	210
Quota di mercato (indice)	100	121	146	140

Fonte: Eurostat, dati della denuncia e risposte al questionario.

- (123) Durante il periodo in esame, i volumi delle importazioni dall'India oggetto di sovvenzioni hanno subito un aumento considerevole, pari al 110 %. Tale aumento è stato particolarmente pronunciato nel periodo tra il 2009 e il 2010, durante il quale le importazioni dall'India sono cresciute del 72 % mentre il consumo dell'Unione si è incrementato del 42 %. Tuttavia, mentre il consumo è aumentato soltanto del 5 % tra il 2010 e il PI, il volume

delle importazioni dall'India ha continuato a far registrare un forte incremento, pari al 22 %, durante lo stesso periodo.

- (124) La quota di mercato delle importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti dall'India ha registrato un aumento significativo, pari al 40 %, durante il periodo in esame.

#### 5.2.2. Prezzi delle importazioni e sottoquotazione dei prezzi

- (125) Come spiegato in precedenza al considerando 22, una delle parti interessate ha espresso il timore che il questionario antisovvenzioni non permettesse di trattare diversamente alcuni tipi specifici del prodotto in esame che a suo parere sono diversi.

- (126) Tale problema è stato affrontato nel questionario ampliando i cosiddetti codici di controllo del prodotto (CCP) per identificare con esattezza i tipi di prodotto rilevanti per l'inchiesta ed in particolare per il confronto dei prezzi. In questa fase l'inchiesta ha determinato che i produttori esportatori indiani hanno esportato solamente quantità ridotte di questi tipi di prodotto ad elevato profilo tecnico. Tuttavia va sottolineato che le modifiche apportate all'elenco dei CCP ha permesso il confronto diretto tra i prezzi delle tipologie di prodotto simili.

- (127) La tabella riportata qui sotto mostra il prezzo medio delle importazioni oggetto di sovvenzioni:

	2009	2010	2011	PI
Prezzo medio (indice)	100	118	137	135

Fonte: Eurostat e risposte al questionario.

- (128) I prezzi medi delle importazioni dall'India sono aumentati del 35 % durante il periodo in esame, ma si sono mantenuti al di sotto dei prezzi di vendita praticati dall'industria dell'Unione durante lo stesso periodo (cfr. considerando 145). Questo spiega l'impennata dei volumi di importazione e l'aumento significativo, pari al 40 %, della quota di mercato di cui hanno goduto gli esportatori indiani durante lo stesso periodo.

- (129) Per determinare la sottoquotazione dei prezzi durante il PI, la media ponderata dei prezzi di vendita per tipo di prodotto praticati dai produttori dell'Unione inclusi nel campione a clienti indipendenti sul mercato dell'Unione, adeguati a livello franco fabbrica, è stata confrontata con la corrispondente media ponderata dei prezzi per tipo di prodotto delle importazioni oggetto di sovvenzioni praticati dai due produttori indiani inclusi nel campione che hanno ricevuto sovvenzioni compensabili di entità superiore alla soglia minima al primo cliente indipendente sul mercato dell'Unione, stabiliti su una base CIF e opportunamente adeguati per tenere conto dei costi successivi all'importazione.

- (130) Il risultato del confronto, espresso come percentuale del fatturato dei produttori dell'Unione inclusi nel campione durante il PI, ha rivelato una media ponderata del margine di sottoquotazione pari al 12,5 % nelle importazioni oggetto di sovvenzioni dal paese interessato verso il mercato dell'Unione. I prezzi delle importazioni oggetto di

sovvenzioni, inferiori rispetto a quelli dell'Unione durante il periodo in esame, spiegano l'aumento significativo del volume di importazioni dall'India e della quota di mercato di cui hanno goduto le importazioni dall'India tra il 2009 e il PI.

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

#### 5.3.1. Osservazioni preliminari

- (131) A norma dell'articolo 8, paragrafo 4 del regolamento di base, l'esame delle ripercussioni delle importazioni dall'India oggetto di sovvenzioni sull'industria dell'Unione ha compreso un'analisi di tutti gli indicatori economici rilevanti in rapporto alla situazione dell'industria dell'Unione nel periodo considerato.
- (132) Come già indicato al considerando 14, è stato usato il campionamento per esaminare l'eventuale pregiudizio sofferto dall'industria dell'Unione.
- (133) Per valutare il pregiudizio, la Commissione ha operato una distinzione tra indicatori di pregiudizio macroeconomici e microeconomici. A tale riguardo, la situazione economica dell'industria dell'Unione viene valutata utilizzando a) indicatori macroeconomici, come la produzione, la capacità produttiva e di utilizzazione degli impianti, i volumi di vendita, la quota di mercato e la crescita, l'occupazione, la produttività, l'entità del margine di sovvenzione effettivo e la ripresa dagli effetti di precedenti sovvenzioni, indicatori per i quali i dati sono stati raccolti

al livello dell'industria complessiva dell'Unione, e b) indicatori microeconomici, come i prezzi medi unitari, i costi unitari, la redditività, il flusso di cassa, gli investimenti, l'utile sull'investimento e la capacità di ottenere capitali, le scorte e il costo della manodopera, indicatori per i quali i dati sono stati raccolti a livello dei produttori dell'Unione inclusi nel campione.

- (134) Va notato che, per definire gli indicatori macroeconomici e in particolare i dati riguardanti i produttori dell'Unione non inclusi nel campione, sono state utilizzate tutte le informazioni disponibili riguardanti l'industria dell'Unione, comprese quelle fornite nella denuncia, i dati raccolti dai produttori dell'Unione prima e dopo l'inizio dell'inchiesta e le risposte ai questionari fornite dai produttori dell'Unione inclusi nel campione.

- (135) Gli indicatori microeconomici sono stati definiti in base alle informazioni fornite dai produttori dell'Unione inclusi nel campione attraverso le loro risposte al questionario.

#### 5.3.2. Indicatori macroeconomici

(a) Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

- (136) La produzione dell'Unione, la capacità produttiva e l'utilizzo degli impianti hanno registrato nel periodo in esame la seguente evoluzione:

	2009	2010	2011	PI
Volume di produzione (in tonnellate)	105 646	140 363	138 795	139 141
Indice (2009 = 100)	100	133	131	132
Capacità produttiva (in tonnellate)	244 236	246 324	245 922	246 599
Indice (2009 = 100)	100	101	101	101
Utilizzo degli impianti	43 %	57 %	56 %	56 %
Indice (2009 = 100)	100	132	130	130

Fonte: denuncia e risposte al questionario.

- (137) La produzione dell'Unione è aumentata del 32 % durante il periodo in esame, rispecchiando in certa misura l'evoluzione positiva del consumo. I volumi di produzione, invece, tra il 2010 e il PI non sono aumentati.

- (138) Mentre il tasso di utilizzo degli impianti è aumentato di 13 punti percentuali durante il periodo in esame, la capacità produttiva è rimasta sostanzialmente invariata durante lo stesso periodo.

(b) Volume delle vendite, quota di mercato e crescita

- (139) I volumi delle vendite, la quota di mercato e la crescita hanno registrato, durante il periodo in esame, la seguente evoluzione:

	2009	2010	2011	PI
Volume delle vendite (in tonnellate)	88 796	124 641	124 007	124 217
Indice (2009 = 100)	100	140	140	140
Quota di mercato	67,6 %	66,6 %	63,1 %	62,9 %
Indice (2009 = 100)	100	98	93	93

Fonte: denuncia e risposte al questionario.

(140) Dopo un considerevole aumento tra il 2009 e il 2010 in un contesto di consumo in crescita, il volume delle vendite a clienti indipendenti è rallentato e non ha beneficiato di una domanda in crescita continua (4,9 % tra il 2010 e il 2011). Questo è testimoniato anche dalla tendenza in aumento delle scorte finali, che sono cresciute complessivamente del 41 % durante il periodo in esame, come si indica più avanti nel considerando 153. La quota di mercato dell'industria dell'Unione è inoltre diminuita del 4,7 % durante il periodo in esame, nonostante una solida crescita del consumo pari al 50 %.

(141) Come indicato in precedenza al considerando 120, il consumo nell'Unione è aumentato del 50 % tra il 2009 e il PI, mentre il volume delle importazioni oggetto di sovvenzioni ha fatto registrare nello stesso periodo un aumento considerevole, pari al 110 %, come si può constatare ai considerando 122 e 123. La crescita del mercato dell'Unione tra il 2009 e il PI è stata quindi parzialmente assorbita dalle importazioni oggetto di sovvenzioni, mentre le vendite dell'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione sono cresciute del 40 % durante lo stesso periodo. Ciò dimostra che l'industria dell'Unione non ha potuto beneficiare pienamente della crescita del consumo dell'Unione a causa della crescente quota di mercato delle importazioni oggetto di sovvenzioni.

#### (c) Occupazione e produttività

	2009	2010	2011	PI
Numero di addetti	1 726	1 687	1 729	1 747
Indice (2009 = 100)	100	98	100	101
Produttività (unità/addetto)	61	83	80	80
Indice (2009 = 100)	100	136	131	130

Fonte: denuncia e risposte al questionario.

(142) Nonostante la difficile situazione finanziaria descritta più avanti ai considerando da 147 a 152, l'occupazione nell'industria dell'Unione è rimasta relativamente stabile durante il periodo in esame. Considerando l'aumento del volume produttivo (cfr. considerando 136), la produttività, misurata come produzione annua in tonnellate per lavoratore, è aumentata del 30 % durante lo stesso periodo e lascia pensare che l'industria dell'Unione abbia compiuto sforzi significativi per migliorare la propria efficienza.

(d) Entità del margine di sovvenzione effettivo e ripresa dagli effetti di precedenti pratiche di sovvenzione

(143) I margini di sovvenzione di due dei produttori esportatori indiani inclusi nel campione sono superiori alla soglia minima (cfr. considerando 113). Considerati il settore del prodotto in esame, il volume, la quota di mercato ed i prezzi delle importazioni dall'India oggetto di sovvenzioni indicati in precedenza, l'incidenza del margine di sovvenzione effettivo sull'industria dell'Unione non può considerarsi trascurabile.

(144) Va ricordato che nel 1999 sono state istituite misure antidumping ed antisovvenzione compensative sul prodotto in esame. Tuttavia, considerato il tempo trascorso tra la scadenza delle misure introdotte nel 1999 e l'inchiesta in corso, non esistono dati disponibili che permettano di valutare gli effetti delle pratiche di sovvenzione precedenti<sup>(1)</sup>. In ogni caso l'inchiesta non ha riscontrato prova alcuna che l'industria si stia ancora riprendendo dagli effetti di precedenti pratiche di sovvenzione.

#### 5.3.3. Indicatori microeconomici

(e) Prezzi medi unitari di vendita sul mercato dell'Unione e costo unitario della produzione

(145) Durante il periodo in esame, l'evoluzione del prezzo medio unitario di vendita e dei costi di produzione dei produttori dell'Unione è stata la seguente:

	2009	2010	2011	PI
Prezzo medio unitario di vendita a clienti indipendenti nell'Unione	2 988	3 833	4 185	4 018
Indice (2009 = 100)	100	128	140	134
Costo unitario della produzione (EUR/tonnellata)	3 542	3 931	4 127	4 011
Indice (2009 = 100)	100	111	117	113

Fonte: risposte al questionario.

<sup>(1)</sup> Regolamento (CE) n. 1599/1999 del Consiglio, GU L 189 del 22.7.1999, pag. 126; regolamento (CE) n. 1600/1999 del Consiglio, GU L 189 del 22.7.1999, pag. 19 e regolamento (CE) n. 1601/1999 del Consiglio, GU L 189 del 22.7.1999, pag. 1.

(146) I prezzi di vendita medi dei produttori UE inclusi nel campione a clienti indipendenti dell'Unione sono aumentati del 34 % nel corso del periodo in esame. Tale aumento rispecchia l'incremento generale del costo della materia prima sostenuto dall'industria durante lo stesso periodo. Nel 2011 e durante il PI i produttori dell'Unione hanno potuto aumentare i prezzi solo moderatamente per compensare la crescita dei costi produttivi; tale aumento è stato sufficiente solo a mantenere i margini di profitto leggermente al di sopra dell'1 % nel 2011, ed a raggiungere il punto di pareggio durante il PI. Come dimostra la tabella riportata qui sotto, nemmeno un au-

mento significativo dei prezzi di vendita ha permesso all'industria dell'Unione di ottenere un margine di profitto ragionevole.

(f) Redditività, flusso di cassa, investimenti, utile sull'investimento e capacità di ottenere capitali

(147) Durante il periodo in esame, la redditività, il flusso di cassa, l'utile sull'investimento e la capacità di ottenere capitali dei produttori dell'Unione hanno registrato la seguente evoluzione:

	2009	2010	2011	PI
Redditività delle vendite nell'Unione a clienti indipendenti (in % del fatturato)	-18,5 %	-2,6 %	1,4 %	0,2 %
Flusso di cassa (in EUR)	-19 790 367	-226 207	7 778 576	5 096 869
Investimenti (EUR)	4 653 604	8 436 096	4 552 443	4 156 522
Indice (2009 = 100)	100	181	98	89
Utile sull'investimento	-68,8 %	-11,2 %	6,7 %	0,8 %

Fonte: risposte al questionario.

(148) La redditività dei produttori dell'Unione inclusi nel campione è stata calcolata esprimendo l'utile netto al lordo delle imposte derivante dalle vendite del prodotto simile a clienti indipendenti come percentuale sul fatturato delle stesse vendite. Nel 2009 i produttori dell'Unione inclusi nel campione erano in perdita ma nel 2010 hanno iniziato a riprendersi, in linea con l'aumento del consumo pari al 50 % descritto al considerando 120. Tuttavia, sebbene la redditività sia aumentata leggermente, i livelli di profitto, pari a 0,2 %, rimanevano ben al di sotto di quello che può considerarsi un margine di profitto ragionevole nel settore siderurgico. In effetti il margine di profitto di riferimento è stato fissato in via provvisoria al 5 %, corrispondente al margine che può essere ragionevolmente ottenuto da un'azienda di questo tipo nel settore del prodotto in esame ed in condizioni commerciali normali, cioè in assenza di importazioni oggetto di sovvenzioni, sulle vendite del prodotto simile nell'Unione, come confermato dall'industria dell'Unione. Inoltre, tale margine del 5 % al lordo delle imposte è stato considerato un margine minimo appropriato da altre inchieste su prodotti simili dello stesso settore.

(149) Durante il PI i produttori dell'Unione inclusi nel campione hanno raggiunto una situazione di pareggio; tuttavia la pressione esercitata sui prezzi dalle importazioni oggetto di sovvenzioni ha impedito loro di allineare i prezzi ai costi e di ottenere così risultati soddisfacenti. Tale situazione si spiega anche considerando che il prodotto in esame è considerato un prodotto di uso corrente, per il quale il prezzo è il fattore determinante nelle scelte d'acquisto del cliente.

(150) Il flusso di cassa, che rappresenta la capacità dell'industria di finanziare le proprie attività autonomamente e che è stato calcolato sulla base delle operazioni, è stato negativo fino al 2010. Anche se è migliorato nel 2011, è poi diminuito del 34 % tra il 2011 e il PI.

(151) L'evoluzione della redditività e del flusso di cassa durante il periodo in esame ha limitato la capacità dei produttori dell'Unione inclusi nel campione di investire nelle loro attività, pregiudicando così il loro sviluppo. Ciò ha ostacolato la capacità dei produttori dell'Unione di raccogliere capitali e di finanziare le proprie spese. Pur essendo riusciti a realizzarne alcuni nel 2010, in seguito i produttori dell'Unione inclusi nel campione hanno ridotto i propri investimenti, in particolare durante il PI, quando sono diminuiti del 51 % rispetto ai livelli del 2010. Inoltre, anche se l'utile sull'investimento in relazione al prodotto simile, espresso in percentuale del valore contabile netto degli investimenti, è diventato positivo nel 2011, durante il periodo dell'inchiesta ha registrato una flessione considerevole, pari al 5,9 %, raggiungendo il livello di 0,8 %.

(152) Da tali premesse è ragionevole concludere che i risultati finanziari dei produttori dell'Unione inclusi nel campione sono stati abbastanza precari durante il PI.

(g) Scorte

(153) Durante il periodo in esame il livello delle scorte dei produttori dell'Unione inclusi nel campione è aumentato del 41 %; questo aumento è coinciso con perdite di quota di mercato, in particolare durante il PI.

	2009	2010	2011	PI
Scorte finali (in tonnellate)	4 395	5 289	5 469	6 214
Indice (2009 = 100)	100	120	124	141

Fonte: risposte al questionario.

(h) Costo della manodopera

- (154) I costi medi della manodopera per i produttori dell'Unione inclusi nel campione sono aumentati solo leggermente durante il periodo in esame e non hanno rappresentato quindi un fattore determinante nell'aumento dei costi di produzione.

	2009	2010	2011	PI
Costo medio della manodopera per addetto (EUR)	52 356	57 182	55 907	54 509
Indice (2009 = 100)	100	109	107	104

Fonte: risposte al questionario.

#### 5.4. Conclusioni relative al pregiudizio

- (155) L'inchiesta ha stabilito che l'industria dell'Unione non ha beneficiato pienamente dell'aumento del consumo durante il periodo in esame ed in particolare durante il PI. Inizialmente, tra il 2009 e il 2010, la maggior parte degli indicatori di pregiudizio riguardanti i produttori dell'Unione sono sensibilmente migliorati, ma in seguito la loro situazione economica ha subito una stagnazione o si è addirittura deteriorata.
- (156) In effetti, in un mercato in forte espansione, alcuni indicatori come la produzione e il volume delle vendite dell'industria dell'Unione hanno fatto registrare una crescita significativa tra il 2009 e il 2010, seguita da un rallentamento dal 2010 in avanti. Questa situazione si è verificata nonostante un aumento continuo del consumo.
- (157) Inoltre, la pressione sui prezzi esistente nel mercato dell'Unione, in particolare durante il PI, ha avuto ripercussioni gravi sugli indicatori del pregiudizio relativi ai risultati finanziari dell'industria dell'Unione, come il flusso di cassa, gli investimenti e la redditività. L'industria dell'Unione non è riuscita ad aumentare i prezzi in modo da coprire i propri costi di produzione tra il 2009 e il 2010. La redditività è aumentata tra il 2009 e il 2011, raggiungendo livelli di utile ridotti, pari a 1,4 % nel 2011; tuttavia in seguito è nuovamente diminuita durante il PI, quando ha raggiunto unicamente il livello di pareggio. Per l'industria dell'Unione la capacità di ripresa e di ottenere capitali è stata pertanto compromessa.
- (158) Da tali premesse si conclude in via provvisoria che l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole, conformemente all'articolo 8, paragrafo 5, del regolamento di base.

### 6. NESSO DI CAUSALITÀ

#### 6.1. Introduzione

- (159) A norma dell'articolo 8, paragrafi 5 e 6, del regolamento di base, la Commissione ha verificato se le importazioni dall'India oggetto di sovvenzioni abbiano causato all'industria dell'Unione un pregiudizio che possa essere considerato grave. Sono stati esaminati anche fattori noti diversi dalle importazioni sovvenzionate, i quali avreb-

bero potuto arrecare pregiudizio all'industria dell'Unione nello stesso periodo, per accertare se l'eventuale pregiudizio causato da questi altri fattori non fosse stato attribuito alle importazioni sovvenzionate.

#### 6.2. Effetti delle importazioni sovvenzionate

- (160) L'inchiesta ha stabilito che il consumo dell'unione è aumentato del 50 % durante il periodo in esame e al contempo il volume delle importazioni originarie dell'India è più che raddoppiato. D'altra parte l'aumento delle importazioni oggetto di sovvenzioni è coinciso con il calo delle vendite dell'industria dell'Unione a clienti indipendenti tra il 2010 e il PI.
- (161) Con riguardo alla pressione sui prezzi esistente nel mercato dell'Unione durante il periodo in esame, è emerso che i prezzi medi per le importazioni dall'India sono rimasti sempre inferiori ai prezzi medi di vendita dell'industria dell'Unione. Tra il 2009 ed il PI, mentre la quota di mercato dell'industria dell'Unione è calata di 4,7 punti percentuali (dal 67,6 % del 2009 al 62,9 % durante il PI), la quota di mercato delle importazioni indiane oggetto di sovvenzioni è aumentata del 40 % grazie ad una sottoquotazione media del 12,5 % rispetto ai prezzi dell'industria dell'Unione. Una simile perdita di quota di mercato dimostra che l'industria dell'Unione non ha potuto beneficiare appieno dell'aumento del consumo.
- (162) In considerazione dell'aumento dei costi produzione, l'industria dell'Unione ha cercato di aumentare il prezzo unitario ai clienti indipendenti, come evidenziato dal considerando 145. Tuttavia, come si è indicato in precedenza, a causa della pressione sui prezzi esercitata dai sempre maggiori volumi di importazioni indiane oggetto di sovvenzioni, l'aumento dei prezzi non è bastato a permettere all'industria dell'Unione di sopportare i costi in crescita, per cui l'industria dell'Unione non è riuscita ad ottenere il livello di utili che può considerarsi necessario per questo settore specifico.
- (163) In base a quanto precede, si è concluso che l'aumento delle importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti dall'India a prezzi costantemente inferiori a quelli dell'industria dell'Unione ha rivestito un ruolo decisivo nel pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.

#### 6.3. Effetto di altri fattori

##### 6.3.1. Importazioni non sovvenzionate

- (164) La tabella che segue mostra l'andamento del volume delle esportazioni non sovvenzionate e dei prezzi durante il periodo in esame. Il loro volume, corrispondente a meno di un terzo delle esportazioni indiane durante il PI, ha seguito la stessa evoluzione delle importazioni oggetto di sovvenzioni.

	2009	2010	2011	PI
Volume (indice)	100	172	218	210
Prezzo medio (indice)	100	118	137	135

Fonte: risposte al questionario.

- (165) Sulla base di tali elementi, si ritiene che l'eventuale impatto negativo che le importazioni non sovvenzionate possono avere avuto sul mercato dell'Unione non è stato tale da spezzare il nesso causale tra le importazioni sovvenzionate di provenienza indiana e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione durante il PI.

### 6.3.2. Importazioni da paesi terzi

Paese		2009	2010	2011	PI
Repubblica popolare cinese	Volume (tonnellate)	8 129	10 853	14 360	16 403
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	134	177	202
	Quota di mercato (%)	6,2 %	5,8 %	7,3 %	8,3 %
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	94	118	134
	Prezzo medio	1 914	2 607	2 835	2 508
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	136	148	131
		2009	2010	2011	PI
Svizzera	Volume (tonnellate)	8 094	10 700	9 187	9 115
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	132	113	113
	Quota di mercato (%)	6,2 %	5,7 %	4,7 %	4,6 %
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	93	75	75
	Prezzo medio	3 423	4 063	4 475	4 360
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	119	131	127
Repubblica di Corea	Volume (tonnellate)	4 900	6 775	6 355	6 266
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	138	130	128
	Quota di mercato (%)	3,7 %	3,6 %	3,2 %	3,2 %
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	97	87	85
	Prezzo medio	3 717	4 165	4 761	4 627
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	112	128	124
Totale di tutti i paesi terzi con l'eccezione dell'India	Volume (tonnellate)	25 793	33 586	35 749	37 712
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	130	139	146
	Quota di mercato (%)	19,6 %	17,9 %	18,2 %	19,1 %
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	91	93	97
	Prezzo medio	3 609	4 214	4 748	4 483
	<i>Indice (2009 = 100)</i>	100	117	132	124

(166) Oltre alle importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti dall'India, che hanno rappresentato il 35 % di tutte le importazioni nel mercato dell'Unione durante il PI, per determinare il nesso di causalità è stato necessario esaminare altre fonti di importazione, tra cui la Repubblica popolare cinese, la Repubblica di Corea e la Svizzera.

(167) L'inchiesta ha stabilito che i prezzi medi di vendita dei produttori esportatori coreani e svizzeri sono rimasti al di sopra dei prezzi di vendita praticati dai produttori esportatori indiani e dall'industria dell'Unione durante il periodo in esame, ed in particolare durante il PI. La loro quota di mercato è inoltre diminuita rispettivamente di 0,5 e 1,6 punti percentuali durante il PI.

(168) Durante il periodo in esame il prezzo medio dei produttori esportatori della Repubblica popolare cinese si è collocato al di sotto rispetto ai prezzi dell'industria dell'Unione e la quota di mercato di questo paese ha registrato un andamento al rialzo. L'inchiesta ha tuttavia stabilito che la gamma di prodotti compresi nelle esportazioni cinesi è diversa e che i prodotti cinesi non competono direttamente, nel mercato dell'Unione, con quelli dell'industria dell'Unione o di provenienza indiana. Si è pertanto ritenuto che le esportazioni cinesi non abbiano avuto ripercussioni significative sui principali tipi di prodotto venduti dall'industria dell'Unione sul mercato unionale. Di conseguenza, gli eventuali effetti delle importazioni cinesi sul pregiudizio subito dall'industria dell'Unione sono stati minimi.

(169) Un produttore esportatore ha tuttavia affermato che sarebbe stato opportuno includere nel campo di applicazione della presente inchiesta le importazioni di fili di acciaio inossidabile provenienti dalla Repubblica popolare cinese, dalla Repubblica di Corea e dalla Svizzera.

(170) Oltre alle considerazioni e ai dati forniti in precedenza va notato che, in fase di apertura e fino ad ora, non sono emerse prove di sovvenzioni, pregiudizio e/o nesso di causalità tali da giustificare l'apertura di un procedimento antisovvenzioni relativo alle importazioni originarie dei paesi sopra menzionati. Inoltre, anche se esistessero prove tali da giustificare un'inchiesta su altre importazioni, una differenza di trattamento come l'apertura di un procedimento antisovvenzioni esclusivamente contro le importazioni indiane non sarebbe da considerare discriminatoria. L'argomentazione secondo cui questi paesi avrebbero dovuto essere inclusi nell'inchiesta è infondata e risulta quindi opportuno respingerla.

(171) Date tali premesse, si conclude che le esportazioni da paesi terzi non hanno contribuito in modo significativo al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

#### 6.3.3. *Andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione*

(172) Le esportazioni totali del prodotto in esame da parte dell'industria dell'Unione durante il PI hanno rappresentato l'8,5 % della produzione totale. Questi dati trovano riscontro nelle esportazioni dei produttori dell'Unione inclusi nel campione a clienti indipendenti, che durante il PI hanno rappresentato il 7 % della produzione, con prezzi superiori del 36 % rispetto a quelli del mercato UE

durante lo stesso periodo. Si può quindi concludere che l'attività di esportazione dell'industria dell'Unione non può essere stata una causa potenziale di notevole pregiudizio.

#### 6.3.4. *La crisi economica e i prezzi delle materie prime*

(173) Come già ricordato in precedenza al considerando 120, nel 2009 il consumo è stato molto basso a causa del prezzo eccezionalmente alto del nichel e degli effetti della crisi economica. In tale contesto si spiegano chiaramente le condizioni finanziarie particolarmente negative dell'industria dell'Unione nel 2009. È opportuno tuttavia notare che, quando dal 2010 in avanti il consumo è aumentato, le importazioni a basso prezzo oggetto di sovvenzioni hanno registrato un andamento contrastante con quello dell'industria dell'Unione.

(174) L'inchiesta ha stabilito che, anche durante il periodo di ripresa economica generale, l'industria dell'Unione non ha potuto beneficiare dell'aumento del consumo, perdendo quota di mercato durante tutto il periodo in esame, mentre le esportazioni indiane oggetto di sovvenzioni hanno aumentato la loro quota di mercato.

(175) Di conseguenza, per quanto la crisi economica e l'aumento dei prezzi delle materie prime possano aver contribuito agli scarsi risultati dell'industria dell'Unione, non si può complessivamente ritenere che abbiano avuto ripercussioni tali da annullare il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di sovvenzioni e il notevole pregiudizio subito dall'industria dell'Unione durante il PI.

#### 6.4. **Conclusioni relative al nesso di causalità**

(176) È stato dimostrato che, nel periodo in esame, si è verificato un aumento sostanziale del volume e della quota di mercato delle importazioni oggetto di sovvenzioni originarie dell'India (rispettivamente del 110 % e del 40 %). È emerso inoltre che tali importazioni hanno mantenuto prezzi costantemente inferiori a quelli praticati dall'industria dell'Unione sul mercato dell'UE, in particolare nel corso del PI (in media del 12,5 %).

(177) Tale aumento del volume e della quota di mercato delle importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti dall'India è coinciso con il rallentamento della situazione finanziaria dell'industria dell'Unione, in particolare a partire dal 2010. Di conseguenza, nonostante la ripresa del consumo, l'industria dell'Unione non è riuscita a trasferire l'aumento dei costi di produzione ai propri clienti in modo adeguato e gli indicatori finanziari come la redditività, il flusso di cassa e gli investimenti si sono attestati su livelli bassi.

(178) Dall'esame degli altri fattori noti che avrebbero potuto arrecare pregiudizio all'industria dell'Unione è emerso che detti fattori non sono stati tali da annullare il nesso di causalità stabilito tra le importazioni dall'India oggetto di sovvenzioni e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

(179) L'analisi di cui sopra, che ha opportunamente distinto e separato gli effetti di tutti i fattori noti sulla situazione dell'industria dell'Unione dalle ripercussioni pregiudizievoli delle importazioni oggetto di sovvenzioni, permette

di concludere in via provvisoria che le importazioni dall'India oggetto di sovvenzioni hanno causato un notevole pregiudizio all'industria dell'Unione, a norma dell'articolo 8, paragrafo 5, del regolamento di base.

## 7. INTERESSE DELL'UNIONE

### 7.1. Considerazioni generali

- (180) In conformità all'articolo 31 del regolamento di base, è stato esaminato se, nonostante le conclusioni provvisorie sulle sovvenzioni pregiudizievoli, esistessero valide ragioni per concludere che in questo caso specifico non è nell'interesse dell'Unione adottare misure. La determinazione dell'interesse dell'Unione si è basata su una valutazione di tutti i diversi interessi coinvolti, compresi quelli dell'industria dell'Unione, degli importatori e degli utilizzatori.

### 7.2. Interesse dell'industria dell'Unione

- (181) L'industria dell'Unione è composta da 27 produttori noti che rappresentano la totalità della produzione dell'Unione del prodotto simile. I fabbricanti hanno sede in vari Stati membri dell'Unione e contavano 1 747 dipendenti diretti nel settore del prodotto simile durante il PI.
- (182) Uno dei produttori dell'Unione, che rappresenta una quota ridotta della produzione dell'Unione e che ha una società collegata in India, si è opposto all'apertura dell'inchiesta. Come già ricordato al considerando 22, quest'ultimo ha anche sostenuto che i prodotti ad elevato profilo tecnico non dovrebbero essere inclusi e che l'istituzione delle stesse misure su questo tipo di prodotti non rispondeva all'interesse dell'Unione.
- (183) Come indicato al considerando 126, tale questione è già stata affrontata nel questionario ampliando la lista dei codici di controllo del prodotto (CCP) che identificavano chiaramente questi tipi di prodotti nell'inchiesta. Tuttavia in questa fase l'inchiesta ha chiarito che i prodotti ad elevato profilo tecnico erano inclusi nell'ambito di applicazione dell'inchiesta e che i produttori esportatori indiani esportavano solamente quantità ridotte di questi tipi di prodotto. Di conseguenza i timori espressi da tale produttore sono stati considerati infondati e la sua argomentazione è stata respinta.
- (184) L'inchiesta ha stabilito che l'industria dell'Unione ha subito un grave pregiudizio causato dalle importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti dall'India. Va ricordato che l'industria dell'Unione non ha potuto beneficiare appieno della crescita del consumo e che la situazione finanziaria dell'industria dell'Unione è rimasta debole.
- (185) L'istituzione di dazi compensativi dovrebbe ristabilire nel mercato dell'Unione condizioni commerciali eque, in grado di consentire all'industria dell'Unione di allineare i prezzi del prodotto simile ai relativi costi di produzione.
- (186) Si può inoltre prevedere che l'istituzione di misure consentirà all'industria dell'Unione di recuperare almeno in parte la quota di mercato perduta durante il periodo in esame, con una ripercussione positiva sulla sua redditività e sulla situazione finanziaria complessiva. L'istituzione di

misure dovrebbe consentire all'industria di mantenere e rafforzare ulteriormente gli sforzi tesi alla razionalizzazione dei costi.

- (187) In assenza di tali misure sarebbe ragionevole attendersi ulteriori perdite di quota di mercato e un calo della redditività dell'industria dell'Unione.
- (188) Si conclude quindi in via provvisoria che l'istituzione di misure antisovvenzioni sulle importazioni dall'India risponde all'interesse dell'industria dell'Unione.

### 7.3. Interesse degli utilizzatori

- (189) Sono stati inviati questionari a 9 utilizzatori dell'Unione. Hanno risposto al questionario solamente tre di essi, che rappresentavano circa il 6 % delle importazioni totali dall'India del prodotto in esame durante il PI. Essi operano in settori legati all'industria della trasformazione alimentare, tra cui quelli delle cucine industriali e del catering, nonché nei settori degli elettrodomestici e dell'industria automobilistica.
- (190) Gli acquisti dall'India rappresentavano in media circa il 67 % dei loro acquisti complessivi del prodotto in esame e solo per uno degli utilizzatori l'India rappresentava l'unica fonte di approvvigionamento. Durante il periodo dell'inchiesta, il fatturato medio comprendente il prodotto in esame ha costituito il 54 % del loro fatturato complessivo.
- (191) L'inchiesta ha accertato che durante il PI la redditività media di tutti gli utilizzatori che hanno collaborato, operanti nei settori che utilizzano il prodotto in esame, è stata superiore al 9 % del fatturato.
- (192) L'effetto più probabile delle misure proposte è stato valutato in base alle risposte al questionario ricevute dagli utilizzatori e dal mercato complessivo dell'Unione per il prodotto in esame e per il prodotto simile. Considerando lo scenario peggiore per il mercato dell'Unione, cioè se risultasse impossibile trasferire un aumento dei prezzi al canale di distribuzione e se gli utilizzatori continuassero ad acquistare dall'India gli stessi volumi precedenti, l'istituzione dei dazi avrebbe come conseguenza una riduzione della redditività degli utilizzatori pari a circa 0,2 punti percentuali.
- (193) Va notato che uno degli utilizzatori si è mantenuto neutrale rispetto all'inchiesta perché ritiene che l'istituzione di misure non produrrebbe alcun effetto di rilievo sui prezzi nel mercato, in quanto gli eventuali aumenti di prezzo sarebbero assorbiti dai distributori.
- (194) Un altro utilizzatore ha espresso il timore che, nel caso d'imposizione dei dazi, quest'ultimi finirebbero sicuramente per colpire anche prodotti non più fabbricati nell'Unione. L'inchiesta ha stabilito tuttavia che i tipi di prodotto cui si riferisce l'utilizzatore sono ancora fabbricati nell'Unione e che la domanda di tali gradi di acciaio inossidabile non è significativa. Va inoltre notato che i produttori dell'Unione non hanno utilizzato appieno la loro capacità di produzione durante il periodo in esame, per cui la produzione potrebbe soddisfare eventuali aumenti della domanda.



(195) Va puntualizzato che gli utilizzatori possono cambiare facilmente la loro fonte di approvvigionamento per quanto riguarda la qualità o il prezzo del prodotto in esame, perché quest'ultimo è standardizzato sia come settori che come modalità d'uso. L'istituzione delle misure non dovrebbe precludere la possibilità di importare il prodotto in esame da altri paesi e anche dall'India, una volta eliminati le distorsioni degli scambi dovute alle sovvenzioni.

(196) Date tali premesse, anche se alcuni utilizzatori saranno esposti più di altri alle conseguenze delle misure sulle importazioni indiane, la ripercussione sugli utilizzatori può considerarsi nel suo complesso limitata.

#### 7.4. Interesse degli importatori

(197) È stata ottenuta scarsa collaborazione dagli importatori indipendenti. Nove importatori hanno fornito informazioni per il campionamento, ma solamente uno di essi ha collaborato. Tale società rappresentava circa il 7 % delle importazioni totali dall'India durante il periodo in esame. La società si oppone all'istituzione delle misure perché l'India è di gran lunga il suo fornitore più importante. Nonostante l'istituzione delle misure abbia conseguenze negative sulla sua redditività, a causa dell'aumento delle spese da sostenere, la società importatrice dovrebbe essere in grado di trasferire almeno in parte l'aumento dei costi ai propri clienti.

(198) Gli importatori hanno inoltre la possibilità di ricorrere ad altre fonti di approvvigionamento, tra cui i produttori dell'Unione e degli altri paesi esportatori.

(199) Dato quanto precede, si conclude in via provvisoria che l'istituzione di misure compensative non avrà effetti negativi di rilievo sull'interesse degli importatori.

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

(200) Visto quanto precede si è concluso in via provvisoria che, in base alle informazioni relative all'interesse dell'Unione, non esistono ragioni valide contrarie all'istituzione di misure sulle importazioni dall'India del prodotto in esame.

(201) Se si considera inoltre la ripercussione complessiva delle misure antisovvenzioni sul mercato dell'Unione, gli effetti positivi specialmente per l'industria dell'Unione sembrano prevalere sui potenziali effetti negativi per gli altri e più ridotti gruppi d'interesse.

### 8. PROPOSTA DI MISURE COMPENSATIVE PROVVISORIE

(202) Alla luce delle conclusioni raggiunte sulla sovvenzione, sul pregiudizio, sul nesso di causalità e sull'interesse dell'Unione, si ritiene opportuna l'istituzione di misure compensative provvisorie per evitare che le importazioni sovvenzionate arrechino un ulteriore pregiudizio all'industria dell'Unione.

#### 8.1. Livello di eliminazione del pregiudizio

(203) Per stabilire il livello di tali misure, si è tenuto conto dei margini di sovvenzione rilevati e dell'importo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

(204) Nel calcolo dell'importo del dazio necessario per eliminare gli effetti delle sovvenzioni pregiudizievoli è stato considerato che le misure dovrebbero consentire all'industria dell'Unione di coprire i costi di produzione e di realizzare un profitto al lordo delle imposte pari a quello che un'azienda dello stesso tipo potrebbe ragionevolmente conseguire in questo settore in condizioni di concorrenza normali, cioè in assenza di importazioni sovvenzionate, sulle vendite del prodotto simile nell'Unione.

(205) Il livello di eliminazione del pregiudizio è stato quindi calcolato mettendo a confronto la media ponderata del prezzo delle importazioni oggetto di sovvenzioni, utilizzata al considerando 130 per calcolare la sottoquotazione dei prezzi, ed il prezzo non pregiudizievole dell'industria dell'Unione per il prodotto simile. Il prezzo non pregiudizievole è stato calcolato sommando al costo di produzione un margine di utile ragionevole. Il margine di utile di riferimento è stato provvisoriamente fissato al 5 %, come indicato al considerando 148.

(206) La differenza risultante da tale confronto è stata poi espressa come percentuale del prezzo medio complessivo all'importazione CIF (cfr. considerando 208).

#### 8.2. Misure provvisorie

(207) In considerazione di quanto precede, si ritiene che, in conformità all'articolo 12, paragrafo 1, del regolamento di base, sia opportuno istituire misure compensative provvisorie per le importazioni originarie dell'India al livello corrispondente al più basso tra il margine di sovvenzione e il margine di pregiudizio, secondo il principio del dazio inferiore.

(208) Sulla base di tali considerazioni, le aliquote del dazio compensativo sono state determinate confrontando i margini di pregiudizio e di sovvenzione. I dazi compensativi provvisori proposti sono dunque i seguenti:

Società	Margine di sovvenzione	Margine di pregiudizio	Dazio compensativo provvisorio
Rajaraatna Metal Industries	4,3 %	17,2 %	4,3 %
Gruppo Venus	3,1 %	26,1 %	3,1 %
Viraj Profiles Vpl. Ltd.	1,5 %	32,1 %	0,0 %
Società che hanno collaborato non incluse nel campione	3,8 %	20,4 %	3,8 %
Tutte le altre società	4,3 %	26,1 %	4,3 %

(209) Riguardo all'inchiesta parallela antidumping si rammenta che a norma dell'articolo 24, paragrafo 1, secondo comma, del regolamento di base e dell'articolo 14, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, del 30 novembre 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da paesi non

membri della Comunità europea <sup>(1)</sup>, nessun prodotto può essere soggetto nel contempo a dazi antidumping e a dazi compensativi al fine di porre rimedio ad una medesima situazione risultante da pratiche di dumping oppure dalla concessione di sovvenzioni all'esportazione. Per quanto concerne i regimi di sovvenzione, tutti riguardano sovvenzioni alle esportazioni, come indicato ai considerando da 29 a 112. I dazi antidumping provvisori pertinenti dei produttori interessati che hanno collaborato saranno quindi adeguati di conseguenza nell'inchiesta antidumping parallela.

(210) Le aliquote del dazio compensativo indicate per le singole imprese nel presente regolamento sono state stabilite in base alle conclusioni della presente inchiesta. Esse rispecchiano quindi la situazione constatata durante l'inchiesta per le società in questione. Tali aliquote del dazio (a differenza dell'aliquota a livello nazionale, applicabile a "tutte le altre società") sono quindi applicabili esclusivamente alle importazioni del prodotto in esame originario dell'India e fabbricato da queste imprese, cioè dalle persone giuridiche specificamente menzionate. 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, non possono beneficiare di tali aliquote e sono soggette all'aliquota del dazio applicabile a "tutte le altre società".

(211) Le richieste di applicazione delle aliquote del dazio compensativo specificate per le singole società (per esempio in seguito a un cambiamento della ragione sociale della società o alla creazione di nuove entità produttive o di vendita) vanno inviate senza indugio alla Commissione <sup>(2)</sup> corredate di tutte le opportune informazioni, in particolare su eventuali cambiamenti delle attività della società riguardanti la produzione e le vendite sul mercato interno e all'esportazione, connessi ad esempio al cambiamento della ragione sociale o dei soggetti giuridici responsabili per la produzione o la vendita. Il regolamento potrà all'occorrenza essere modificato aggiornando l'elenco delle società che beneficiano di aliquote del dazio individuali.

(212) Per una corretta applicazione del dazio antisovvenzioni, è opportuno che il livello del dazio residuo non venga applicato solo ai produttori esportatori che non hanno collaborato, ma anche ai produttori che non hanno effettuato alcuna esportazione verso l'Unione durante il PI.

## 9. DISPOSIZIONI FINALI

(213) A fini di una sana gestione è necessario fissare un periodo entro il quale le parti interessate che si sono manifestate entro il termine specificato nell'avviso di apertura possano presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite. Si precisa inoltre che le conclusioni relative all'istituzione di dazi compensativi tratte ai fini del presente regolamento sono provvisorie e possono essere riesaminate allo scopo di stabilire conclusioni definitive,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

### Articolo 1

1. È istituito un dazio compensativo provvisorio sulle importazioni di filo di acciaio inossidabile contenente, in peso:

— una percentuale di nichel pari o superiore al 2,5 %, diverso dal filo contenente, in peso, una percentuale di nichel pari o superiore al 28 % ma non superiore al 31 % e una percentuale di cromo pari o superiore al 20 % ma non superiore al 22 %,

— una percentuale di nichel inferiore al 2,5 %, diverso dal filo contenente in peso una percentuale di cromo pari o superiore al 13 % ma non superiore al 25 % e una percentuale di alluminio pari o superiore al 3,5 % ma non superiore al 6 %,

attualmente classificato ai codici NC 7223 00 19 e 7223 00 99 e originario dell'India.

2. Le aliquote del dazio compensativo provvisorio applicabile al prezzo netto franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, per il prodotto descritto al punto 1 e fabbricato dalle società sotto elencate, sono le seguenti:

Società	Dazio (%)	Codice addizionale TARIC
Raajratna Metal Industries, Ahmedabad, Gujarat	4,3	B775
Venus Wire Industries Pvt. Ltd, Mumbai, Maharashtra	3,1	B776
Precision Metals, Mumbai, Maharashtra	3,1	B777
Hindustan Inox Ltd., Mumbai, Maharashtra	3,1	B778
Sieves Manufacturer India Pvt. Ltd., Mumbai, Maharashtra	3,1	B779
Viraj Profiles Vpl. Ltd., Thane, Maharashtra	0,0	B780
Società elencate nell'allegato	3,8	B781
Tutte le altre società	4,3	B999

3. L'ammissione alla libera circolazione nell'Unione del prodotto di cui al punto 1 è subordinata alla costituzione di una garanzia pari all'importo del dazio provvisorio.

4. Salvo disposizioni contrarie, si applicano le norme vigenti in tema di dazi doganali.

### Articolo 2

1. Fatte salve le disposizioni dell'articolo 30 del regolamento (CE) n. 597/2009 del Consiglio, le parti interessate possono chiedere di essere informate dei principali fatti e delle considerazioni in base a cui è stato adottato il presente regolamento, presentare osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite dalla Commissione entro un mese dalla data di entrata in vigore del presente regolamento.

<sup>(1)</sup> GU L 343,22 del 15.12.2009, pag. 51.

<sup>(2)</sup> Commissione europea, Direzione generale del Commercio, Direzione H, Ufficio N105 8/20, 1049 Bruxelles, Belgio.

2. A norma dell'articolo 31, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 597/2009 del Consiglio, le parti interessate possono presentare osservazioni sull'applicazione del presente regolamento entro un mese dalla data della sua entrata in vigore.

*Articolo 3*

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

L'articolo 1 del presente regolamento si applica per un periodo di quattro mesi.

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

Fatto a Bruxelles, il 3 maggio 2013

*Per la Commissione*  
*Il presidente*  
José Manuel BARROSO

---

## ALLEGATO

**Produttori esportatori indiani non inclusi nel campione che hanno collaborato***Codice addizionale TARIC B781*

Ragione sociale	Città
Bekaert Mukand Wire Industries	Lonand, Tal. Khandala, Satara District, Maharastra
Bhansali Bright Bars Pvt. Ltd.	Mumbai, Maharashtra
Bhansali Stainless Wire	Mumbai, Maharashtra
Chandan Steel	Mumbai, Maharashtra
Drawmet Wires	Bhiwadi, Rajasthan
Garg Inox Ltd	Bahadurgarh, Haryana
Jyoti Steel Industries Ltd.	Mumbai, Maharashtra
KEI Industries	Nuova Delhi
Macro Bars and Wires	Mumbai, Maharashtra
Mukand Ltd.	Thane
Nevatia Steel & Alloys Pvt. Ltd.	Mumbai, Maharashtra
Panchmahal Steel Ltd.	Dist. Panchmahals, Gujarat

**REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) N. 420/2013 DELLA COMMISSIONE****del 7 maggio 2013****recante fissazione dei valori forfettari all'importazione ai fini della determinazione del prezzo di entrata di taluni ortofrutticoli**

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 1234/2007 del Consiglio, del 22 ottobre 2007, recante organizzazione comune dei mercati agricoli e disposizioni specifiche per taluni prodotti agricoli (regolamento unico OCM) <sup>(1)</sup>,

visto il regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, del 7 giugno 2011, recante modalità di applicazione del regolamento (CE) n. 1234/2007 del Consiglio nei settori degli ortofrutticoli freschi e degli ortofrutticoli trasformati <sup>(2)</sup>, in particolare l'articolo 136, paragrafo 1,

considerando quanto segue:

- (1) Il regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 prevede, in applicazione dei risultati dei negoziati commerciali multilaterali dell'Uruguay round, i criteri per la fissazione

da parte della Commissione dei valori forfettari all'importazione dai paesi terzi, per i prodotti e i periodi indicati nell'allegato XVI, parte A, del medesimo regolamento.

- (2) Il valore forfettario all'importazione è calcolato ciascun giorno feriale, in conformità dell'articolo 136, paragrafo 1, del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011, tenendo conto di dati giornalieri variabili. Pertanto il presente regolamento entra in vigore il giorno della pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

*Articolo 1*

I valori forfettari all'importazione di cui all'articolo 136 del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 sono quelli fissati nell'allegato del presente regolamento.

*Articolo 2*

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

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

Fatto a Bruxelles, il 7 maggio 2013

*Per la Commissione,  
a nome del presidente*

Jerzy PLEWA

*Direttore generale dell'Agricoltura e  
dello sviluppo rurale*

<sup>(1)</sup> GU L 299 del 16.11.2007, pag. 1.

<sup>(2)</sup> GU L 157 del 15.6.2011, pag. 1.

## ALLEGATO

**Valori forfettari all'importazione ai fini della determinazione del prezzo di entrata di taluni ortofrutticoli**

(EUR/100 kg)

Codice NC	Codice dei paesi terzi <sup>(1)</sup>	Valore forfettario all'importazione
0702 00 00	MA	63,8
	TN	91,7
	TR	119,2
	ZZ	91,6
0707 00 05	AL	65,0
	TR	129,7
	ZZ	97,4
0709 93 10	AL	78,9
	TR	134,8
	ZZ	106,9
0805 10 20	EG	52,8
	IL	71,7
	MA	53,0
	TR	72,9
	ZZ	62,6
0805 50 10	TR	80,9
	ZA	117,5
	ZZ	99,2
0808 10 80	AR	111,8
	BR	107,1
	CL	117,0
	CN	83,5
	MK	31,3
	NZ	135,9
	US	202,7
	ZA	118,9
	ZZ	113,5

<sup>(1)</sup> Nomenclatura dei paesi stabilita dal regolamento (CE) n. 1833/2006 della Commissione (GU L 354 del 14.12.2006, pag. 19). Il codice «ZZ» corrisponde a «altre origini».

#### **AVVISO AI LETTORI**

##### **Regolamento (UE) n. 216/2013 del Consiglio, del 7 marzo 2013, relativo alla pubblicazione elettronica della *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea***

In conformità con il regolamento (UE) n. 216/2013 del Consiglio, del 7 marzo 2013, relativo alla pubblicazione elettronica della *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* (GU L 69 del 13.3.2013, pag. 1), dal 1° luglio 2013 solo l'edizione elettronica della *Gazzetta ufficiale* sarà considerata autentica e produrrà effetti legali.

Laddove non sia possibile pubblicare l'edizione elettronica della *Gazzetta ufficiale* per circostanze impreviste o eccezionali, l'edizione cartacea sarà autentica e produrrà effetti legali in conformità con i termini e le condizioni stabiliti nell'articolo 3 del regolamento (UE) n. 216/2013.

## PREZZO DEGLI ABBONAMENTI 2013 (IVA esclusa, spese di spedizione ordinaria incluse)

Gazzetta ufficiale dell'UE, serie L + C, unicamente edizione su carta	22 lingue ufficiali dell'UE	1 300 EUR all'anno
Gazzetta ufficiale dell'UE, serie L + C, su carta + DVD annuale	22 lingue ufficiali dell'UE	1 420 EUR all'anno
Gazzetta ufficiale dell'UE, serie L, unicamente edizione su carta	22 lingue ufficiali dell'UE	910 EUR all'anno
Gazzetta ufficiale dell'UE, serie L + C, DVD mensile (cumulativo)	22 lingue ufficiali dell'UE	100 EUR all'anno
Supplemento della Gazzetta ufficiale (serie S — Appalti pubblici), DVD, una edizione alla settimana	multilingue: 23 lingue ufficiali dell'UE	200 EUR all'anno
Gazzetta ufficiale dell'UE, serie C — Concorsi	lingua/e del concorso	50 EUR all'anno

L'abbonamento alla *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*, pubblicata nelle lingue ufficiali dell'Unione europea, è disponibile in 22 versioni linguistiche. Tale abbonamento comprende le serie L (Legislazione) e C (Comunicazioni e informazioni).

Ogni versione linguistica è oggetto di un abbonamento separato.

A norma del regolamento (CE) n. 920/2005 del Consiglio, pubblicato nella Gazzetta ufficiale L 156 del 18 giugno 2005, in base al quale le istituzioni dell'Unione europea sono temporaneamente non vincolate dall'obbligo di redigere tutti gli atti in lingua irlandese e di pubblicarli in tale lingua, le Gazzette ufficiali pubblicate in lingua irlandese vengono commercializzate separatamente.

L'abbonamento al Supplemento della Gazzetta ufficiale (serie S — Appalti pubblici) riunisce le 23 versioni linguistiche ufficiali in un unico DVD multilingue.

L'abbonamento alla *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* dà diritto a ricevere, su richiesta, i relativi allegati. Gli abbonati sono informati della pubblicazione degli allegati tramite un «Avviso al lettore» inserito nella Gazzetta stessa.

### Vendita e abbonamenti

Gli abbonamenti ai diversi periodici a pagamento, come l'abbonamento alla *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*, sono disponibili presso i nostri distributori commerciali. L'elenco dei distributori commerciali è pubblicato al seguente indirizzo:

[http://publications.europa.eu/others/agents/index\\_it.htm](http://publications.europa.eu/others/agents/index_it.htm)

**EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu>) offre un accesso diretto e gratuito al diritto dell'Unione europea. Il sito consente di consultare la *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* nonché i trattati, la legislazione, la giurisprudenza e gli atti preparatori.**

**Per ulteriori informazioni sull'Unione europea, consultare il sito: <http://europa.eu>**

