

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) 2016/388 DELLA COMMISSIONE**del 17 marzo 2016****che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) originari dell'India**

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, del 30 novembre 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea ⁽¹⁾ («il regolamento di base»), in particolare l'articolo 9, paragrafo 4,

considerando quanto segue:

1. PROCEDURA**1.1. Misure provvisorie**

- (1) Con il regolamento di esecuzione (UE) 2015/1559 della Commissione ⁽²⁾ («il regolamento provvisorio») il 18 settembre 2015 la Commissione europea («la Commissione») ha istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni nell'Unione di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) originari dell'India («il paese interessato»).
- (2) L'inchiesta è stata aperta il 20 dicembre 2014 ⁽³⁾ in seguito a una denuncia presentata il 10 novembre 2014 dal gruppo Saint-Gobain PAM («il denunciante») per conto di produttori che rappresentano oltre il 25 % della produzione totale di tubi di ghisa duttile dell'Unione.
- (3) Come indicato al considerando 14 del regolamento provvisorio, l'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° ottobre 2013 e il 30 settembre 2014 («il periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'analisi delle tendenze utili per valutare il pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2011 e la fine del periodo dell'inchiesta («il periodo in esame»).
- (4) L'11 marzo 2015 la Commissione ha aperto un'inchiesta antisovvenzioni separata relativa alle importazioni nell'Unione di tubi di ghisa duttile originari dell'India. L'avviso di apertura è stato pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽⁴⁾. Le conclusioni definitive di tale inchiesta sono oggetto di un regolamento distinto («il regolamento antisovvenzioni») ⁽⁵⁾.

1.2. Fase successiva della procedura

- (5) In seguito alla divulgazione dei principali fatti e considerazioni in base ai quali è stato istituito un dazio antidumping provvisorio («la divulgazione delle conclusioni provvisorie»), varie parti interessate hanno presentato osservazioni scritte in merito alle conclusioni provvisorie. Si è inoltre manifestato e ha formulato osservazioni un altro produttore indiano, Tata Metaliks DI Pipes Limited («Tata»). Le parti che ne hanno fatto richiesta hanno avuto la possibilità di essere sentite.

⁽¹⁾ GUL 343 del 22.12.2009, pag. 51.

⁽²⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2015/1559 della Commissione, del 18 settembre 2015, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) originari dell'India (GU L 244 del 19.9.2015, pag. 25).

⁽³⁾ Avviso di apertura di un procedimento antidumping concernente le importazioni di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) originari dell'India (GU C 461 del 20.12.2014, pag. 35).

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

⁽⁵⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2016/387 della Commissione, del 17 marzo 2016, che istituisce un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) originari dell'India (cfr. pagina 1 della presente Gazzetta ufficiale).

- (6) La Commissione ha continuato a raccogliere e verificare tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini delle conclusioni definitive e ha verificato in loco le informazioni supplementari fornite da una società collegata a uno dei produttori esportatori che hanno collaborato all'inchiesta, stabilita in Italia.
- (7) In relazione ad alcuni aspetti dei calcoli provvisori del pregiudizio Jindal Saw Limited («Jindal») ha chiesto l'intervento del consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale («il consigliere-auditore»), il quale ha esaminato la richiesta e ha risposto per iscritto direttamente al produttore esportatore.
- (8) La Commissione ha successivamente informato tutte le parti dei principali fatti e considerazioni in base ai quali intendeva istituire un dazio antidumping definitivo sulle importazioni nell'Unione di tubi di ghisa duttile originari dell'India e riscuotere in via definitiva gli importi depositati a titolo di dazio provvisorio («la divulgazione delle conclusioni definitive»). A tutte le parti è stato concesso un periodo entro il quale presentare le loro osservazioni sulla divulgazione delle conclusioni definitive.
- (9) Il 28 gennaio 2016 si è tenuta un'audizione con il consigliere-auditore su richiesta di Electrosteel Castings Limited («ECL»).
- (10) Le osservazioni presentate dalle parti interessate sono state esaminate e, ove opportuno, tenute in considerazione.

1.3. Prodotto in esame e prodotto simile

- (11) Come indicato ai considerando 15 e 16 del regolamento provvisorio, il prodotto in esame è stato provvisoriamente definito come tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) («tubi di ghisa duttile») originari dell'India, attualmente classificati ai codici NC ex 7303 00 10 ed ex 7303 00 90.
- (12) I tubi di ghisa duttile sono utilizzati per l'approvvigionamento di acqua potabile, lo smaltimento delle acque reflue e l'irrigazione di terreni agricoli. Il trasporto dell'acqua mediante tali tubi può avvenire tramite pressione o anche soltanto per gravità. Il diametro dei tubi è compreso fra 60 mm e 2 000 mm e la lunghezza può essere di 5,5, 6, 7 o 8 metri. Di norma i tubi sono rivestiti all'interno con cemento o altri materiali ed esternamente con zinco, vernici o nastro adesivo. I principali utilizzatori finali sono aziende di servizi pubblici.
- (13) Jindal e il governo dell'India hanno asserito che i tubi di ghisa duttile non rivestiti né all'interno né all'esterno («tubi non rivestiti») andrebbero esclusi dal prodotto in esame in base al fatto che sono prodotti semilavorati con caratteristiche fisiche, tecniche e chimiche differenti e, se non sottoposti a un'ulteriore trasformazione, non possono essere utilizzati per il trasporto di acqua. I tubi non rivestiti non sono inoltre intercambiabili con il prodotto in esame e hanno un impiego finale differente.
- (14) Il denunciante ha contestato tale asserzione e ha sostenuto che tutti i tubi di ghisa duttile, rivestiti o meno, presentano le stesse caratteristiche fisiche, tecniche e chimiche di base e lo stesso impiego finale. Egli ha inoltre sostenuto che le operazioni di rivestimento interno ed esterno sono considerate operazioni di finissaggio, che rappresentano solo fino al 20 % del costo totale di produzione di tubi di ghisa duttile e non alterano le caratteristiche di base di un tubo di ghisa duttile. Il denunciante ha inoltre sottolineato che i tubi non rivestiti non hanno in quanto tali alcun mercato di destinazione, alcuna funzione o alcun impiego reali se non il trasporto di acqua e di acque reflue, e non sono venduti sul mercato dell'Unione in quanto prima della commercializzazione devono essere necessariamente rivestiti per soddisfare le norme dell'UE. I tubi non rivestiti di ghisa duttile rientrano inoltre nello stesso codice doganale dei tubi rivestiti e la loro esclusione potrebbe pertanto determinare un'elusione delle misure antidumping e pregiudicarne l'efficacia, data la rilevante capacità degli esportatori indiani di effettuare rivestimenti nell'Unione (circa 80 000 tonnellate l'anno). Al riguardo il denunciante ha inoltre asserito che dal 2013 le importazioni indiane di tubi non rivestiti hanno conosciuto un aumento significativo e nel 2015 erano quasi triplicate rispetto a tale anno. Il denunciante ritiene che questa tendenza sia destinata a continuare.
- (15) L'inchiesta ha dimostrato che i tubi non rivestiti non hanno alcun mercato, alcuna funzione o alcun impiego reali e non sono venduti in quanto tali sul mercato dell'Unione. Prima di diventare commerciabili e di soddisfare le norme dell'UE per il trasporto di acqua e di acque reflue essi devono necessariamente essere sottoposti a un'ulteriore trasformazione, ossia un rivestimento interno ed esterno. Benché la conformità con gli standard dell'UE non costituisca necessariamente un fattore decisivo per determinare la definizione del prodotto, il fatto che, prima di essere destinati al loro impiego finale previsto, i tubi non rivestiti debbano essere sottoposti a un'ulteriore trasformazione è un fattore che non può essere ignorato nell'esaminare se un tubo non rivestito sia un prodotto finale o unicamente un prodotto semilavorato. La Commissione ritiene pertanto che i tubi non rivestiti di ghisa duttile andrebbero considerati tubi semilavorati di ghisa duttile.

- (16) I prodotti semilavorati e i prodotti finiti possono tuttavia essere considerati un unico prodotto se: i) presentano le stesse caratteristiche fondamentali, e ii) i costi connessi all'ulteriore trasformazione non sono sostanziali ⁽⁶⁾. È indubbio che il rivestimento interno ed esterno conferisca ai tubi non rivestiti una caratteristica fisica di base fondamentale per il loro impiego essenziale sul mercato dell'Unione, vale a dire il trasporto di acqua e di acque reflue in linea con le norme dell'UE. È inoltre incontestato che il costo dell'aggiunta del rivestimento interno ed esterno a un tubo non rivestito normalmente rappresenta fino al 20 % dei costi totali di produzione di un tubo di ghisa duttile. L'ulteriore trasformazione va di conseguenza considerata sostanziale.
- (17) Ne consegue che i tubi non rivestiti di ghisa duttile semilavorati non possono essere considerati un unico prodotto con i tubi di ghisa duttile finiti (rivestiti internamente ed esternamente) e andrebbero pertanto esclusi dal prodotto in esame.
- (18) La Commissione ha inoltre concluso che l'eventuale esclusione dei tubi non rivestiti dalla definizione del prodotto non comporta rischi significativi di elusione. I tubi non rivestiti sono importati solo da una società collegata a Jindal che, contrariamente a quanto asserito dal denunciante, nell'Unione dispone di una capacità di rivestimento limitata. Secondo i dati verificati della Commissione la capacità effettiva è pari a circa 15 000 tonnellate l'anno. Inoltre, benché successivamente al periodo dell'inchiesta le importazioni di tubi non rivestiti dall'India paiano in aumento, in base alle informazioni fornite dal denunciante i volumi sono ancora modesti (meno di 10 000 tonnellate nel 2015). Vista la limitata capacità di rivestimento della società collegata nell'Unione e alla luce del suo attuale piano di attività per i tubi non rivestiti per i prossimi anni (tra 15 000 e 21 000 tonnellate entro il 2017), è improbabile che tale sito di produzione possa diventare una via di accesso per un afflusso massiccio di tubi non rivestiti con l'unico scopo di rivestirli per eludere i dazi istituiti nell'Unione sui tubi finiti, operato che potrebbe potenzialmente sollevare un problema a norma dell'articolo 13 del regolamento di base.
- (19) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie Jindal ha chiesto che i tubi a flange di ghisa duttile fossero esclusi dalla definizione del prodotto, richiesta ribadita in seguito della divulgazione delle conclusioni definitive.
- (20) Contrariamente a quanto avviene per i tubi non rivestiti, la trasformazione finale dei tubi a flange di ghisa duttile comporta il rivestimento interno ed esterno: essi sono pertanto idonei al trasporto di acqua e di acque reflue senza essere sottoposti a un'ulteriore trasformazione. In sostanza tali tubi vengono tagliati nel senso della lunghezza a partire da tubi di ghisa duttile interi e muniti di flange da collegare con bulloni e dadi, mentre gli altri tubi di ghisa duttile sono collegati mediante raccordi a bicchiere. I costi di trasformazione legati al taglio nel senso della lunghezza e all'aggiunta di flange non possono essere ritenuti tali da modificare le caratteristiche di base di un tubo di ghisa, vale a dire l'idoneità al trasporto di acqua e di acque reflue, o da comportare costi di trasformazione sostanziali. Di conseguenza, anche se la fabbricazione di tubi a flange a partire da tubi di ghisa duttile richiede un'ulteriore trasformazione, la Commissione li ha ritenuti un unico prodotto e la richiesta di esclusione è respinta.
- (21) In considerazione di quanto precede il prodotto in esame è individuato in via definitiva come tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) («tubi di ghisa duttile»), ad esclusione dei tubi di ghisa duttile senza rivestimento interno ed esterno («tubi non rivestiti») originari dell'India, attualmente classificati ai codici NC ex 7303 00 10 ed ex 7303 00 90.
- (22) Dall'inchiesta è emerso che il prodotto in esame, quale definito in precedenza, fabbricato e venduto in India e il prodotto fabbricato e venduto nell'Unione presentano le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base e sono pertanto prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

2. DUMPING

2.1. Valore normale

- (23) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie ECL ha affermato che alcuni costi dichiarati nelle spese generali, amministrative e di vendita (SGAV) per le vendite sul mercato interno erano già stati dichiarati come costi di fabbricazione, il che ha determinato un doppio conteggio; tali costi andrebbero pertanto rettificati. Egli ha inoltre chiesto che fossero rettificati alcuni costi presi in considerazione per la costruzione del valore normale e che, in fase di costruzione dello stesso, fossero detratte determinate indennità. In base agli elementi di prova verificati a sua disposizione la Commissione ha ammesso che alcuni costi erano stati dichiarati due volte e li ha rettificati detraendoli dalle SGAV; ha inoltre rettificato, ove necessario, alcuni costi e indennità utilizzati per la costruzione del valore normale.

⁽⁶⁾ Regolamento (CE) n. 1784/2000 del Consiglio, dell'11 agosto 2000, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di accessori per tubi di ghisa malleabile originari del Brasile, della Repubblica ceca, del Giappone, della Repubblica popolare cinese, della Repubblica di Corea e della Thailandia (GU L 208 del 18.8.2000, pag. 10).

- (24) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive la Commissione ha stabilito che, per lo stesso produttore esportatore, determinati costi legati ai prezzi (principalmente costi finanziari) erano stati erroneamente detratti nei casi in cui era stato costruito il valore normale. Tale errore è stato rettificato e la società in questione ne è stata informata.
- (25) Entrambi i produttori esportatori hanno asserito che, nel costruire il valore normale, la Commissione avrebbe dovuto detrarre i costi medi del credito, anziché escluderli del tutto, come invece ha fatto nella fase provvisoria.
- (26) Tale asserzione è stata respinta in quanto i costi medi del credito sono considerati pertinenti solo nel determinare il valore normale sulla base dei prezzi praticati sul mercato interno, mentre sono irrilevanti nella costruzione del valore normale in base al costo di produzione, come avvenuto per i tipi di prodotto in esame. Ciò è dovuto al fatto che i costi del credito non sono connessi al costo di produzione ma sono di norma un fattore di cui si tiene conto nel calcolo dei prezzi.
- (27) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie Jindal ha inoltre sostenuto che, per le vendite non rappresentative ⁽⁷⁾, la Commissione non avrebbe dovuto utilizzare l'effettivo margine di profitto realizzato per tali vendite, in quanto troppo elevato, ma piuttosto la media ponderata del margine di profitto della società. Il produttore esportatore ha ribadito tale asserzione in seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive, senza però fornire alcun nuovo elemento di prova.
- (28) La Commissione ha respinto tale asserzione in quanto il valore normale per tali vendite non rappresentative è stato basato sul profitto effettivamente realizzato dal produttore esportatore sulle vendite, come previsto all'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base.
- (29) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie lo stesso produttore esportatore ha inoltre asserito che negli adeguamenti applicati per costruire il valore normale avrebbero dovuto essere detratti i costi di trasporto. Ciò era tuttavia già stato fatto dato che, nel costruire il valore normale, la Commissione ha detratto i costi connessi al trasporto per stabilire un livello franco fabbrica già nella fase provvisoria.
- (30) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive lo stesso produttore esportatore ha dichiarato che vi era stato un errore materiale e che, di conseguenza, negli adeguamenti applicati per costruire il valore normale non erano stati detratti i costi di imballaggio. L'asserzione è stata ritenuta giustificata e l'errore è stato corretto di conseguenza.
- (31) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie l'industria dell'Unione ha ribadito che la Commissione avrebbe dovuto adeguare il valore normale in considerazione della tassa indiana all'esportazione di minerale di ferro. Nella parallela inchiesta antisovvenzioni la Commissione ha stabilito che i prezzi del minerale di ferro in India erano distorti dalle diverse restrizioni all'esportazione vigenti in tale paese. Date le circostanze non occorre esaminare tale distorsione ulteriormente nel corso della presente inchiesta, in quanto questo implicherebbe un doppio conteggio degli effetti della sovvenzione.
- (32) In assenza di altre osservazioni si confermano i considerando da 19 a 32 del regolamento provvisorio.

2.2. Prezzo all'esportazione

- (33) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie ECL ha affermato che alcuni costi dichiarati nelle SGAV delle società collegate nell'Unione per le vendite all'esportazione erano già stati dichiarati come costi successivi all'importazione, il che ha determinato un doppio conteggio. La società ha inoltre chiesto la rettifica di alcuni costi presi in considerazione sia nel calcolo del prezzo all'esportazione a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, sia nell'applicazione dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera g), del medesimo regolamento. La Commissione ha ammesso che alcuni costi erano stati dichiarati due volte e li ha detratti dalle SGAV delle società collegate nell'Unione; ha inoltre rettificato, ove opportuno, alcuni costi e indennità utilizzati per la costruzione del valore normale.
- (34) Anche l'altro produttore esportatore ha individuato alcuni costi che erano stati detratti due volte, vale a dire come costi successivi all'importazione e come parte delle SGAV delle società collegate nell'Unione, e ha chiesto che fossero ricalcolate determinate indennità. La Commissione ha esaminato l'asserzione e, ove necessario, ha apportato rettifiche. Come spiegato anche nella divulgazione delle conclusioni definitive, i pochi prezzi all'esportazione negativi che figuravano negli allegati della divulgazione erano connessi a note di credito e sconti, come confermato dal fatto che anche i quantitativi dichiarati erano negativi, e non erano riconducibili ad alcun adeguamento applicato in base all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base.

⁽⁷⁾ Nella fase provvisoria la Commissione ha stabilito che le vendite sul mercato interno di alcuni tipi di prodotto non erano rappresentative in quanto costituivano meno del 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione nell'Unione del tipo di prodotto identico o comparabile. Cfr. considerando 21 del regolamento provvisorio.

- (35) Tale produttore esportatore ha anche asserito che la Commissione non avrebbe dovuto applicare l'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base ai fini della costruzione del prezzo all'esportazione, che avrebbe dovuto essere invece basato sui prezzi di trasferimento tra il produttore esportatore e la sua società collegata nell'Unione. Egli ha sostenuto che tali prezzi sono attendibili per tre motivi. In primo luogo, il prezzo praticato dalla società alle sue società collegate nell'Unione è stato ritenuto in linea con quello praticato dal produttore esportatore a importatori indipendenti nell'Unione. In secondo luogo, il prezzo praticato dal produttore esportatore alle sue società collegate nell'Unione era in linea anche con i suoi prezzi all'esportazione praticati a importatori indipendenti in altri mercati. In terzo luogo, le autorità doganali nazionali dell'Unione hanno costantemente ritenuto che i prezzi praticati dai produttori esportatori alle loro società collegate fossero attendibili. In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive il produttore esportatore ha ribadito la propria asserzione, senza tuttavia presentare nuove argomentazioni né nuovi elementi di prova.
- (36) Nella fase provvisoria il produttore esportatore aveva già presentato tale asserzione (cfr. considerando 44 del regolamento provvisorio). La Commissione ha pertanto respinto la prima e la seconda argomentazione del produttore esportatore per gli stessi motivi illustrati al considerando 45 del regolamento provvisorio e ha respinto la terza argomentazione della società per i motivi di cui al considerando 37 del regolamento provvisorio, sulla cui base aveva respinto un'asserzione analoga presentata dall'altro produttore esportatore.
- (37) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive Jindal ha ribadito che l'adeguamento dei costi del credito per il soggetto giuridico ad essa collegato in Spagna avrebbe dovuto essere rettificato applicando una nuova formula per il calcolo del tasso di interesse. L'adeguamento è stato tuttavia calcolato in base ai dati forniti dalla società nella sua risposta al questionario. Non è stato fornito alcun elemento di prova in merito al motivo per cui tali dati non potessero essere utilizzati. La Commissione non ha pertanto ravvisato alcun motivo per cambiare la propria metodologia e applicare, per il calcolo dei costi del credito, il tasso della Banca centrale europea disponibile al pubblico, come richiesto dal produttore esportatore. Non è stato dimostrato che questo fosse il tasso applicabile al soggetto giuridico ad essa collegato in Spagna. Tale asserzione è stata pertanto respinta.
- (38) Nel regolamento provvisorio i costi di trasformazione per i tubi non rivestiti lavorati da una società collegata a uno dei produttori esportatori, stabilita in Italia, non sono stati detratti per i motivi di cui al considerando 40 e 41 del regolamento provvisorio.
- (39) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie e di quelle definitive il denunciante ha sostenuto che la Commissione avrebbe dovuto detrarre i costi di trasformazione per questa società collegata a norma dell'articolo 2, paragrafo 9 del regolamento di base, per due motivi principali. In primo luogo, per assicurare la coerenza con la detrazione dei costi di trasformazione connessi alle flange sostenuti da una società collegata nel Regno Unito (considerando 42 del regolamento provvisorio). In secondo luogo, poiché in casi precedenti la Commissione ha detratto i costi di trasformazione, anche quando quelli sostenuti nell'Unione erano superiori a quelli sostenuti nel paese di origine.
- (40) Come indicato ai considerando da 13 a 17 i tubi non rivestiti sono esclusi dalla definizione del prodotto. La Commissione ha pertanto escluso dal calcolo del prezzo all'esportazione tutte le vendite di tubi non rivestiti sottoposti a un'ulteriore trasformazione nell'Unione. L'asserzione del denunciante è pertanto respinta in quanto priva di oggetto.
- (41) Nel regolamento provvisorio (cfr. i considerando 42 e 43), nello stabilire il prezzo all'esportazione sono stati detratti i costi di trasformazione connessi all'aggiunta di flange e al taglio dei tubi in parti più piccole sostenuti dalle società nel Regno Unito collegate a entrambi i produttori esportatori, a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base.
- (42) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie e di quelle definitive Jindal ha chiesto che i tubi a flange venduti dalla sua società collegata stabilita nel Regno Unito fossero esclusi dalla definizione del prodotto in esame e, di conseguenza, dal calcolo del margine di dumping della società.
- (43) Per i motivi illustrati ai considerando 19 e 20 la Commissione non ha ritenuto opportuno escludere i tubi a flange dalla definizione del prodotto in esame. Tali tubi, che hanno rappresentato solo una piccola parte delle vendite complessive degli importatori collegati, sono stati tuttavia esclusi dal calcolo del prezzo all'esportazione.
- (44) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie Jindal ha sostenuto che detrarre le SGAV e il profitto nel calcolo del prezzo all'esportazione per le sue società collegate in Italia e nel Regno Unito, a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, fosse irragionevole in quanto tali voci erano reputate palesemente eccessive. In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive la società ha ribadito la sua asserzione, senza tuttavia fornire nuovi elementi di prova, sostenendo quanto segue.

- (45) In primo luogo, le SGAV sarebbero state influenzate dalle attività di trasformazione effettuate dalle due società collegate nell'Unione. La società ha proposto di utilizzare piuttosto le SGAV dichiarate dalla sua società collegata in Spagna, che non è stata coinvolta nelle attività di trasformazione durante il PI. In secondo luogo, la società ha anche proposto, come ulteriore possibilità, di escludere costi specifici dichiarati nelle SGAV e sostenuti dalla società collegata in Italia, che erano peculiari delle attività di trasformazione, e costi connessi ad attività di esportazione in paesi terzi. Essa ha presentato a tal fine dati supplementari, verificati dalla Commissione durante una seconda visita di verifica effettuata presso la società collegata in Italia. Per la società collegata nel Regno Unito non sono state presentate informazioni analoghe, ma si è dedotto che, al fine di adeguare il prezzo all'esportazione, avrebbe dovuto essere applicato lo stesso importo di SGAV rettificate applicato alla società collegata in Italia.
- (46) La Commissione ha respinto la prima asserzione in quanto, nel costruire il prezzo all'esportazione, ha ritenuto opportuno utilizzare le SGAV effettivamente sostenute da ciascuna società collegata, a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. La Commissione non ha ravvisato il motivo per cui i costi effettivi non possano essere ritenuti una base di partenza ragionevole.
- (47) La Commissione ha ritenuto fondata la seconda opzione in quanto le vendite nell'Unione di merci trasformate, effettuate da entrambi gli operatori commerciali, erano state escluse dal calcolo del prezzo all'esportazione, il che giustificava altresì una ripartizione dei costi intesa ad escludere costi connessi ad attività di trasformazione. In base alla seconda verifica in loco, durante la quale è stata accertata l'ulteriore disaggregazione delle SGAV dichiarate per la società collegata in Italia, la Commissione ha inoltre ammesso alcuni dei costi come connessi esclusivamente alla trasformazione di tubi non rivestiti (che, come indicato in precedenza, sono esclusi dalla definizione del prodotto). A norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, nel costruire il prezzo all'esportazione non sono state quindi prese in considerazione le SGAV connesse ad attività di trasformazione. Per quanto riguarda la società collegata nel Regno Unito le SGAV non sono state ulteriormente rettificate in quanto, dopo la divulgazione delle conclusioni provvisorie, la società non ha fornito alcuna ulteriore disaggregazione di tali spese. Tutti i costi connessi alle attività di esportazione in paesi terzi erano stati infine già detratti nella fase provvisoria per tutte le società collegate nell'Unione.
- (48) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive Jindal ha affermato che la struttura del suo gruppo è cambiata dopo il PI e che le esportazioni non sono più effettuate tramite i suoi importatori collegati nel Regno Unito e in Spagna. Presunti cambiamenti della struttura del gruppo dopo il PI non possono tuttavia incidere sui margini di dumping, che erano stati stabiliti in base a dati verificati relativi al PI. Tale argomentazione è quindi stata respinta.
- (49) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie e di quelle definitive lo stesso produttore esportatore ha inoltre affermato che per l'adeguamento delle SGAV, da un lato, e del profitto, dall'altro, la Commissione ha adottato un approccio diverso. Per l'adeguamento delle SGAV la Commissione si è basata sulle SGAV effettivamente sostenute mentre per l'adeguamento del profitto gli importi effettivi sono stati sostituiti da un importo teorico.
- (50) Durante il PI questa società collegata era tuttavia in perdita; non è stato pertanto possibile utilizzare un margine di profitto effettivo. Come indicato al considerando 43 del regolamento provvisorio, in mancanza di riferimenti equi, come livello di profitto dell'importatore indipendente è stato utilizzato un profitto medio del 3,7 %, ritenuto equo per un importatore indipendente. La Commissione ha ritenuto che utilizzare tale livello di profitto fosse più accurato che utilizzare il livello di profitto di un importatore collegato, qualora disponibile.
- (51) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive anche ECL ha asserito che, nel costruire il prezzo all'esportazione, non avrebbe dovuto essere detratta la totalità delle SGAV delle sue società collegate nell'Unione. La società ha asserito che le sue controllate nell'Unione svolgono la funzione di importatore e di divisione marketing del produttore esportatore e ha sostenuto che, nel costruire il prezzo all'esportazione, per le società collegate nell'Unione andrebbero detratte solo le SGAV connesse alle loro attività di importatori. L'asserzione è stata ripresentata in seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive, senza che siano stati però forniti nuovi elementi.
- (52) La Commissione ha respinto tale asserzione per i motivi che seguono. In primo luogo, durante il PI il produttore esportatore ha esportato nell'Unione non solo tramite le sue società collegate, ma anche direttamente, sebbene in quantitativi modesti. L'inchiesta ha inoltre rivelato che il produttore esportatore ha sostenuto costi connessi alle vendite all'esportazione nell'Unione anche in India (ad esempio per il personale dedicato alle vendite all'esportazione nell'Unione e altre SGAV), il che ha dimostrato che le attività di esportazione e i costi connessi sostenuti dalla società erano condivisi tra la società madre e le sue società collegate nell'Unione. In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive la società ha sostenuto che le principali funzioni di marketing erano svolte dalle società collegate nell'Unione, che ne sostenevano pertanto le spese corrispondenti. Questo non contraddice

tuttavia la valutazione della Commissione in quanto la società ha ammesso che alcuni costi connessi alle vendite all'esportazione nell'Unione erano sostenuti dalla società madre. L'argomentazione secondo cui le società collegate nell'Unione erano le divisioni marketing della società madre è stata pertanto respinta.

- (53) In secondo luogo, la commercializzazione, la pubblicità e altre attività intese a reperire clienti nell'Unione sono attività tipicamente svolte da un importatore, che ne sostiene di norma i costi. Essi rientrano, nello specifico, tra i costi connessi alla vendita di un prodotto. In assenza di importazioni del prodotto in esame nell'Unione i costi imputati dalla società alle attività di esportazione non sarebbero inoltre stati sostenuti. La distinzione tra attività di esportazione e di importazione svolte dal produttore esportatore non era quindi giustificata e andrebbe altresì respinta. I costi sostenuti dalle società collegate nell'Unione connessi alle esportazioni in paesi terzi del prodotto in esame o di altri prodotti erano stati tuttavia già detratti dalle SGAV dei soggetti giuridici.
- (54) In assenza di altre osservazioni la Commissione ha confermato i considerando da 33 a 48 del regolamento provvisorio.

2.3. Confronto

- (55) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie ECL ha affermato che i costi del credito intrasocietari, vale a dire i costi del credito tra la società madre in India e le sue società collegate nell'Unione, non avrebbero dovuto essere detratti a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera g), del regolamento di base, dato che la Commissione non ha ammesso il prezzo di trasferimento tra il produttore esportatore e le sue società collegate nell'UE. Nello stabilire il prezzo all'esportazione a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, la Commissione aveva inoltre già detratto i costi del credito delle società collegate nell'Unione connessi alle loro vendite a clienti indipendenti. Tale asserzione è stata accettata.
- (56) Lo stesso produttore esportatore ha inoltre asserito che, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera b), del regolamento di base, ai fini di un confronto equo tra valore normale e prezzo all'esportazione, dal valore normale andrebbe detratto un importo equivalente al regime di restituzione dei dazi («Duty Drawback Scheme») e al regime del prodotto mirato («Focus Product Scheme»).
- (57) La Commissione ha respinto tale asserzione per i motivi che seguono. In primo luogo, come indicato al considerando 53 del regolamento provvisorio, non è stato effettuato alcun adeguamento relativo alla restituzione dei dazi, in quanto i produttori esportatori non sono riusciti a dimostrare che l'imposta non pagata o rimborsata sulle vendite all'esportazione sia inclusa nel prezzo praticato sul mercato interno. Ciò è stato altresì confermato nella parallela inchiesta antisovvenzioni⁽⁸⁾, in cui è stabilito che i cosiddetti regime di restituzione dei dazi e regime del prodotto mirato costituiscono sovvenzioni sotto forma di contributo finanziario da parte del governo dell'India e non possono essere considerati sistemi di restituzione dei dazi o di restituzione sostitutiva ammissibili.
- (58) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive lo stesso produttore esportatore ha ribadito che il regime di restituzione dei dazi e il regime del prodotto mirato avrebbero dovuto essere detratti dal valore normale, ma non ha fornito nuovi elementi fattuali o nuove argomentazioni al riguardo. La Commissione ha pertanto respinto questa argomentazione.
- (59) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie e di quelle definitive il denunciante ha nuovamente asserito che la Commissione dovrebbe applicare in via eccezionale la metodologia del dumping mirato di cui all'articolo 2, paragrafo 11, seconda frase, del regolamento di base.
- (60) La Commissione non ha stabilito alcun nuovo elemento che le consenta di discostarsi dalla sua valutazione provvisoria, in base alla quale l'applicazione della metodologia del dumping mirato era ingiustificata.
- (61) In assenza di altre osservazioni si confermano le conclusioni raggiunte ai considerando da 49 a 54 del regolamento provvisorio.

2.4. Margini di dumping

- (62) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie ECL ha asserito che i valori cif utilizzati per il calcolo del margine di dumping e di pregiudizio erano incoerenti. La società ha affermato in particolare che il valore cif utilizzato come denominatore per il calcolo del margine di dumping per Electrosteel Casting Ltd dovrebbe essere lo stesso valore cif utilizzato ai fini del calcolo del margine di pregiudizio, il quale rispecchia il prezzo all'esportazione costruito a livello cif.
- (63) La Commissione ha ritenuto che il denominatore utilizzato per il calcolo del margine di dumping dovesse essere l'effettivo prezzo cif, franco frontiera dell'Unione, con il quale una merce è stata dichiarata alle autorità doganali

⁽⁸⁾ Cfr. i considerando da 84 a 86 e da 119 a 125 del regolamento antisovvenzioni.

dell'Unione. Oltre a garantire che il margine di dumping sia calcolato come percentuale dell'effettivo prezzo cif, franco frontiera dell'Unione, tale metodologia garantisce che i dazi antidumping siano riscossi dalle autorità doganali dell'Unione sulla base di tale effettivo prezzo cif, franco frontiera dell'Unione. L'asserzione è stata pertanto respinta. I prezzi all'esportazione al livello frontiera dell'Unione, utilizzati sia per il calcolo del dumping sia del pregiudizio, erano inoltre i prezzi costruiti a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. La metodologia utilizzata per il calcolo del dumping e del pregiudizio è pertanto coerente. Ciò non esclude tuttavia che il dazio definitivo debba essere espresso in percentuale del valore cif quale riferito alle autorità doganali.

- (64) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive il denunciante ha sostenuto che dal confronto tra i margini di dumping e di pregiudizio dei due produttori esportatori emergeva un'anomalia in quanto uno di essi aveva un margine di dumping più basso associato a un margine di pregiudizio più elevato, mentre l'altro produttore esportatore presentava la situazione contraria.
- (65) Questa differenza è dovuta al fatto che, per i motivi illustrati in precedenza, per i due produttori esportatori sono stati costruiti (in larga misura) sia il prezzo all'esportazione sia il valore normale. Invece di riflettere i prezzi effettivamente praticati ad acquirenti indipendenti sul mercato interno indiano e su quello dell'Unione, i margini di dumping riflettevano quindi la struttura dei costi delle due società.
- (66) Il denunciante ha asserito che l'esclusione dei tubi non rivestiti sottovalutava il margine di dumping di uno dei produttori esportatori, margine che avrebbe dovuto essere fissato a un livello più elevato. Poiché la Commissione ha deciso di escludere tali tubi dalla definizione del prodotto per i motivi di cui ai considerando da 13 a 19, tale asserzione è respinta in quanto priva di oggetto.
- (67) Il denunciante ha inoltre sostenuto che, nel calcolo dei margini di dumping, avrebbero dovuto essere presi in considerazione i livelli dei prezzi dopo il PI. Egli ha in particolare sostenuto che dopo il PI i produttori esportatori hanno ridotto i prezzi sul mercato dell'Unione, mentre i prezzi sul mercato interno indiano sarebbero rimasti stabili.
- (68) Il denunciante ha giustamente indicato che «usando il termine "normalmente", l'articolo 6, n. 1, del regolamento di base consente eccezioni al divieto di tener conto di informazioni relative ad un periodo successivo al periodo d'indagine»⁽⁹⁾. La richiesta di calcolare un nuovo prezzo all'esportazione e un valore normale per entrambi i produttori esportatori per un periodo successivo al PI richiederebbe tuttavia una nuova inchiesta completa e approfondita da parte della Commissione, comprensiva della raccolta e della verifica dei dati dei produttori esportatori. Ciò è tecnicamente e giuridicamente impossibile nel quadro del presente procedimento. L'asserzione è stata pertanto respinta.
- (69) In assenza di altre osservazioni è stata confermata la metodologia utilizzata per calcolare i margini di dumping, quale descritta ai considerando 55 e 56 del regolamento provvisorio.
- (70) Tenuto conto degli adeguamenti applicati al valore normale e al prezzo all'esportazione e in assenza di ulteriori osservazioni, i margini di dumping definitivi, espressi in percentuale del prezzo cif, franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

| Società | Margine di dumping |
|--|--------------------|
| Jindal Saw Ltd | 19,0 % |
| Electrosteel Casting Ltd | 4,1 % |
| Margine di dumping a livello nazionale | 19,0 % |

3. PREGIUDIZIO

3.1. Osservazioni preliminari

- (71) Diverse parti hanno asserito che la divulgazione delle conclusioni provvisorie non riferisse informazioni sufficienti circa il consumo dell'Unione, le statistiche relative a importazioni ed esportazioni, e i dati relativi ai macro e microindicatori per la determinazione del pregiudizio. L'asserzione è stata in parte accolta; di seguito sono fornite informazioni supplementari sugli indicatori di pregiudizio, presentate sotto forma di intervalli di valori al fine di soddisfare le legittime richieste di riservatezza.

⁽⁹⁾ Sentenza del 14 novembre 2006, Nanjing Metalink International Co. Ltd/Consiglio dell'Unione europea, T-138/02, punto 61.

- (72) In seguito alle osservazioni sulle conclusioni definitive la Commissione ha constatato di aver assegnato alcune delle vendite all'esportazione dell'industria dell'Unione alle vendite nell'Unione. La rettifica delle cifre relative alle vendite ha determinato lievi modifiche/rettifiche di alcuni intervalli di valori e/o valori indicizzati relativi ad alcuni indicatori di pregiudizio, vale a dire il consumo complessivo dell'Unione, la quota di mercato dei produttori esportatori, la quota di mercato dell'industria dell'Unione e i prezzi di vendita dell'Unione. Tali rettifiche hanno tuttavia inciso solo marginalmente su tali indicatori di pregiudizio, non hanno influenzato le tendenze né hanno modificato la conclusione circa l'esistenza di un pregiudizio notevole.

3.2. Definizione di industria dell'Unione e di produzione dell'Unione

- (73) Durante il periodo dell'inchiesta il prodotto simile è stato fabbricato da tre produttori dell'Unione che costituiscono l'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base.
- (74) Dal momento che vi sono solo tre produttori dell'Unione e il gruppo SG PAM ha fornito i dati per le sue controllate e le stime per l'unico produttore dell'Unione che non ha collaborato, Tiroler Rohre GmbH («TRM»), tutte le cifre sono presentate in forma indicizzata o sotto forma di intervalli di valori al fine di tutelare la riservatezza dell'altro produttore dell'Unione che ha collaborato all'inchiesta.
- (75) La produzione totale dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta è stata stabilita a 590 000 — 610 000 tonnellate. La Commissione ha stabilito la produzione totale dell'Unione in base a tutte le informazioni disponibili riguardanti l'industria dell'Unione, comprese quelle fornite nella denuncia per il produttore che non ha collaborato e compresi i dati raccolti durante l'inchiesta presso i produttori dell'Unione che hanno collaborato. I due produttori dell'Unione che hanno collaborato rappresentano il 96 % circa della produzione totale dell'Unione.

3.3. Consumo dell'Unione

- (76) La Commissione ha stabilito il consumo dell'Unione sulla base del volume totale delle vendite dell'industria dell'Unione nell'Unione stessa, con l'aggiunta delle importazioni dai paesi terzi nell'Unione. La Commissione ha stabilito il totale delle vendite dell'industria dell'Unione sulla base dei dati forniti dai produttori dell'Unione che hanno collaborato e delle informazioni contenute nella denuncia per il produttore che non ha collaborato. I volumi delle importazioni sono stati ricavati da dati Eurostat e sottoposti a un controllo incrociato con i dati forniti dai produttori indiani che hanno collaborato.
- (77) Il consumo dell'Unione ha mostrato il seguente andamento:

Consumo dell'Unione

| | 2011 | 2012 | 2013 | PI |
|----------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Consumo [in 1 000(k) tonnellate] | 570 – 620 | 490 – 540 | 460 – 510 | 520 – 570 |
| Valore indicizzato | 100 | 87 | 83 | 93 |

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

- (78) Nel periodo in esame il consumo dell'Unione è calato del 7 %. Esso ha seguito un andamento a U, diminuendo sensibilmente (più del 13 %) tra il 2011 e il 2012, calando ulteriormente nel 2013 e aumentando nel periodo dell'inchiesta. Questa evoluzione può essere in parte spiegata dal fatto che gli utilizzatori finali dei tubi di ghisa duttile sono aziende di servizi di approvvigionamento idrico, reti fognarie e irrigazione. Nella maggior parte dei casi si tratta di enti pubblici che dipendono da finanziamenti statali. Nel 2011 e nel 2012 la crisi economica si è trasformata in una vera e propria crisi del debito pubblico, con ripercussioni nel 2013, il che ha indotto i governi dell'Unione a ridurre drasticamente gli investimenti e la spesa pubblici. Ciò spiega il calo significativo della domanda di tubi di ghisa duttile, soprattutto in paesi come la Spagna, il Portogallo e l'Italia.

3.4. Importazioni dall'India

3.4.1. Volume e quota di mercato delle importazioni dall'India

- (79) La Commissione ha stabilito il volume delle importazioni in base a dati Eurostat, sottoposti a un controllo incrociato con i dati forniti dai produttori esportatori, da cui sono emerse differenze marginali. In seguito all'esclusione dei tubi non rivestiti dalla definizione del prodotto, la Commissione ha eliminato il volume dei tubi non rivestiti importati dall'India dalle importazioni totali per gli anni in cui tali tubi sono stati importati, vale a dire il 2013 e il PI. La quota di mercato delle importazioni è stata calcolata a partire dalla stessa fonte.

Volume delle importazioni e quota di mercato

| | 2011 | 2012 | 2013 | PI |
|---|---------|---------|---------|----------|
| Volume delle importazioni dall'India [in 1 000(k) tonnellate] | 75 – 85 | 60 – 70 | 70 – 80 | 80 – 100 |
| Volume delle importazioni (valore indicizzato) | 100 | 83 | 94 | 110 |
| Quota di mercato (%) | 13 – 15 | 13 – 15 | 15 – 17 | 17 – 19 |
| Quota di mercato (valore indicizzato) | 100 | 95 | 112 | 118 |

Fonte: dati Eurostat e risposte al questionario.

- (80) Il volume delle importazioni dall'India è aumentato di oltre il 10 % durante il periodo in esame, malgrado la contrazione del mercato. Nello stesso periodo la quota di mercato dei produttori esportatori indiani è aumentata di quasi il 18 %. È da notare che nel 2012-2013, allorché il consumo dell'Unione è rimasto su livelli modesti, subendo persino un'ulteriore contrazione, le importazioni indiane hanno registrato un incremento significativo (quasi il 10 %), aumentando la quota di mercato di tale paese quasi del 17 %. Durante il PI le importazioni dall'India hanno continuato a crescere significativamente, con un ulteriore aumento del 6 % della quota di mercato tra il 2013 e il PI.

3.4.2. Prezzi delle importazioni dall'India

- (81) Ai fini dell'analisi delle tendenze nell'evoluzione dei prezzi la Commissione ha stabilito i prezzi delle importazioni in base ai dati Eurostat. In seguito all'esclusione dei tubi non rivestiti la Commissione ha eliminato il valore e il volume dei tubi non rivestiti importati dall'India dal calcolo del prezzo medio per gli anni in cui tali prodotti sono stati importati, vale a dire il 2013 e il PI.
- (82) Il prezzo medio delle importazioni nell'Unione dall'India ha mostrato il seguente andamento:

Prezzi all'importazione

| | 2011 | 2012 | 2013 | PI |
|------------------------|------|------|------|-----|
| India (EUR/tonnellata) | 665 | 703 | 671 | 664 |
| Valore indicizzato | 100 | 106 | 101 | 100 |

Fonte: dati Eurostat e risposte al questionario.

- (83) Dopo aver registrato un aumento del 6 % tra il 2011 e il 2012, i prezzi sono scesi nel 2013 e durante il PI hanno raggiunto lo stesso livello registrato all'inizio del periodo in esame.

3.4.3. Sottoquotazione dei prezzi

- (84) La Commissione ha determinato la sottoquotazione dei prezzi durante il periodo dell'inchiesta in base ai dati presentati dai produttori esportatori e dall'industria dell'Unione, confrontando:
- a) la media ponderata dei prezzi di vendita per tipo di prodotto dei produttori dell'Unione, praticati sul mercato dell'Unione ad acquirenti indipendenti, adeguati a livello franco fabbrica; e
 - b) la corrispondente media ponderata dei prezzi delle importazioni, per tipo di prodotto, praticati dai produttori indiani che hanno collaborato al primo acquirente indipendente sul mercato dell'Unione, stabiliti su base cif, opportunamente adeguati per tener conto dei costi successivi all'importazione.
- (85) Entrambi i produttori esportatori hanno asserito che vi erano differenze di rilievo tra i prodotti che essi vendevano e quelli venduti dal denunciante, elemento che avrebbe inciso sull'equa comparabilità dei prezzi. Essi hanno in particolare asserito di non fabbricare tubi muniti di un giunto anti-sfilamento con due camere di tenuta, venduto da SG PAM con la denominazione commerciale «Universal joint», né di fabbricare giunti automatici per tubi a basso spessore, corrispondenti ai tubi di plastica utilizzati nella gamma di prodotti «Blutop» di SG PAM. Essi hanno inoltre asserito di non fabbricare tubi rivestiti internamente con materiale termoplastico, che SG PAM commercializza con la denominazione commerciale «Ductan» e utilizza nella gamma di prodotti «Blutop». Gli utilizzatori dell'Unione di tubi di ghisa duttile hanno confermato tali asserzioni e che nessuno dei due produttori esportatori dell'India che hanno collaborato fosse inoltre in grado di fornire i prodotti individuati. La Commissione ha quindi escluso dai calcoli della sottoquotazione e del margine di pregiudizio i tubi muniti di «Universal joint» e la gamma di prodotti «Blutop», entrambi di SG PAM, esclusione che ha inciso su meno del 10 % delle transazioni in termini di volume.
- (86) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive il denunciante ha sostenuto che l'esclusione dello «Universal joint» era infondata in quanto ogni produttore esportatore dispone di una soluzione tecnica atta a sostituire questo tipo di giunto. La Commissione ha ricordato che molti utilizzatori avevano confermato che i produttori esportatori non sono in grado di fornire giunti anti-sfilamento con due camere di tenuta. Nella presente inchiesta il tipo di giunto non è stato comunque ritenuto un elemento essenziale per distinguere tra diversi tipi di prodotto ai fini del confronto dei prezzi. Non è stato pertanto possibile effettuare un confronto equo dei prezzi in base ai singoli tipi di prodotto. In considerazione del modesto volume di prodotti muniti di tale giunto, delle difficoltà nell'effettuare un confronto equo dei prezzi e del fatto che, come illustrato al considerando 91, la stragrande maggioranza di tipi di prodotto è stata oggetto del calcolo della sottoquotazione e del margine di pregiudizio, la Commissione ha sostenuto che fosse opportuno escludere i giunti anti-sfilamento con due camere di tenuta dal calcolo del margine di sottoquotazione.
- (87) Jindal ha inoltre asserito che la comparabilità dei prezzi era influenzata da altre differenze fisiche riguardanti, tra l'altro, il rivestimento esterno e interno, e che tali differenze avrebbero dovuto perciò essere altresì adeguate/escluse. Tali asserzioni sono state tuttavia respinte. Sia l'industria dell'Unione sia i produttori esportatori indiani avevano riferito di vendite nell'Unione di tipi di prodotto con caratteristiche fisiche comparabili e, ai fini del calcolo della sottoquotazione e del margine di pregiudizio, era stato pertanto effettuato un confronto equo di tali altre presunte differenze.
- (88) Come indicato al considerando 43, i tubi a flange sono stati esclusi dal calcolo del prezzo all'esportazione dei produttori esportatori. Anche le vendite dell'industria dell'Unione dello stesso prodotto sono state quindi escluse dal calcolo della sottoquotazione. Il volume di tubi a flange venduti sul mercato dell'Unione era modesto (meno dell'1 %).
- (89) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive Jindal ha asserito che gli adeguamenti del prezzo all'esportazione applicati dalla Commissione, vale a dire quelli relativi alle SGAV e al profitto, contravvengono al diritto dell'OMC. Lo stesso produttore esportatore ha asserito che tali prezzi all'esportazione adeguati (talvolta pari a 0 o persino negativi) non possono costituire una base per valutare se le importazioni oggetto di dumping rechino un pregiudizio all'industria dell'Unione. La Commissione ha espresso disaccordo. In linea con la prassi abituale della Commissione anche i prezzi dei produttori dell'Unione sono stati adeguati a livello franco fabbrica, detraendo, tra l'altro, le spese legate al trasporto. Il confronto tra il prezzo di rivendita dell'importatore e un prezzo franco fabbrica nell'Unione non sarebbe quindi equo. L'unico caso in cui il prezzo del produttore esportatore era inferiore a 0 è stato inoltre eliminato dal calcolo della sottoquotazione in seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive, con effetti irrilevanti sui margini.
- (90) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive Jindal ha indicato che la Commissione aveva ommesso di fornire informazioni riguardanti la corrispondenza tra i prodotti dell'Unione e i prodotti dei produttori esportatori per ciascun tipo di prodotto (numero di controllo del prodotto — NCP) e il produttore non poteva quindi verificare se la Commissione avesse analizzato la rilevanza della sottoquotazione dei prezzi in relazione alla proporzione dei tipi di prodotto per i quali non era stata constatata alcuna sottoquotazione.

- (91) Nei calcoli della sottoquotazione la corrispondenza tra i prodotti era rispettivamente del 99 % e del 95 % per i due produttori esportatori ed è stata constatata una sottoquotazione per il 98 % e il 91 % dei diversi tipi di prodotto venduti sul mercato dell'Unione. Considerando la proporzione molto elevata di tipi di prodotto oggetto di sottoquotazione la Commissione ha respinto l'asserzione secondo cui gli effetti della sottoquotazione non sarebbero stati adeguatamente analizzati.
- (92) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive Tata ha asserito che la sottoquotazione dei prezzi basata sui costi di produzione dell'industria dell'Unione non era un'indicazione idonea per l'esame del pregiudizio in quanto il costo di produzione era gonfiato dagli elevati costi fissi e dalla sovraccapacità. Come osservato nel seguito la sottoquotazione dei prezzi è un confronto tra i prezzi. La sottoquotazione dei prezzi è comunque solo uno dei vari indicatori esaminati per stabilire se l'industria dell'Unione abbia subito un pregiudizio notevole.
- (93) Il confronto tra i prezzi è stato effettuato in base ai singoli tipi di prodotto per transazioni allo stesso stadio commerciale, se necessario debitamente adeguato e detratti sconti e riduzioni. Il risultato del confronto è stato espresso in percentuale del fatturato dei produttori dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta ed ha evidenziato medie ponderate dei margini di sottoquotazione del 30,9 % e del 31,7 % per i due produttori esportatori che hanno collaborato.

3.5. Situazione economica dell'industria dell'Unione

3.5.1. Osservazioni generali

- (94) I dati microeconomici e macroeconomici sono divulgati sotto forma di intervalli di valori e di valori indicizzati al fine di soddisfare le legittime richieste di riservatezza di cui al considerando 71.

3.5.2. Indicatori macroeconomici

3.5.2.1. Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

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

Produzione dell'Unione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

| | 2011 | 2012 | 2013 | PI |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Produzione [in 1 000(k) tonnellate] | 580 – 600 | 460 – 480 | 530 – 550 | 590 – 610 |
| Volume della produzione (<i>valore indicizzato</i>) | 100 | 79 | 91 | 101 |
| Capacità di produzione | 1 000 – 1 100 | 1 000 – 1 100 | 1 000 – 1 100 | 1 000 – 1 100 |
| Capacità di produzione (<i>valore indicizzato</i>) | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Utilizzo degli impianti | 52 – 57 % | 42 – 47 % | 45 – 50 % | 53 – 58 % |

Fonte: risposte al questionario e informazioni contenute nella denuncia.

- (96) Nel periodo dell'inchiesta la produzione complessiva dell'industria dell'Unione è stata leggermente superiore rispetto al 2011, benché in tale periodo le vendite nell'Unione siano state molto inferiori (cfr. tabella sottostante). L'aumento della produzione osservato nel 2013 e nel PI è dovuto all'aumento delle vendite all'esportazione (cfr. considerando 128).
- (97) La capacità è rimasta stabile durante tutto il periodo in esame. L'utilizzo degli impianti è aumentato marginalmente in linea con l'aumento della produzione nel periodo in esame. Ciononostante, l'utilizzo degli impianti è rimasto relativamente basso, al 53-58 %. La produzione di tubi di ghisa duttile è caratterizzata da costi fissi relativamente elevati. Uno scarso utilizzo degli impianti peggiora l'ammortamento dei costi fissi, che può incidere sulla redditività dell'industria dell'Unione.

3.5.2.2. Volume delle vendite e quota di mercato

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

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

| | 2011 | 2012 | 2013 | PI |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Vendite [in 1 000(k) tonnellate] | 430 – 470 | 370 – 410 | 340 – 380 | 380 – 420 |
| Volume delle vendite (<i>valore indicizzato</i>) | 100 | 88 | 82 | 89 |
| Quota di mercato (%) | 75 – 80 | 76 – 81 | 73 – 78 | 71 – 76 |
| Quota di mercato (<i>valore indicizzato</i>) | 100 | 101 | 98 | 96 |

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

- (99) Le vendite dell'industria dell'Unione sono diminuite dell'11 % nel periodo in esame, passando a 380 — 420 kt nel periodo dell'inchiesta. Per l'industria dell'Unione la diminuzione del volume delle vendite è stata molto più significativa rispetto a quella del volume dei consumi, il che ha comportato un calo del 4 % della quota di mercato nel periodo in esame.
- (100) ECL ha asserito che la diminuzione del volume delle vendite in base alle tonnellate metriche non tiene conto del fatto che durante il periodo in esame il denunciante ha introdotto e venduto tubi molto più leggeri; tale diminuzione è pertanto esagerata. Tale asserzione non è stata suffragata da elementi di prova ed è stata pertanto respinta. La Commissione ha tuttavia escluso dal calcolo della sottoquotazione e del margine di pregiudizio una serie di tubi più leggeri (i «Blutop») per i motivi di cui al considerando 85.

3.5.2.3. Crescita

- (101) Il consumo complessivo del prodotto in esame nell'Unione è diminuito del 7 % durante il periodo in esame: è sceso drasticamente nel 2012 di oltre il 13 %, è rimasto basso nel 2013 e ha iniziato a riprendersi nel periodo dell'inchiesta. All'inizio del periodo in esame le vendite dell'industria dell'Unione, le importazioni da paesi terzi e le importazioni indiane sono diminuite in linea con il consumo. Alla fine del periodo in esame, sebbene il consumo nell'Unione abbia iniziato ad aumentare, l'industria dell'Unione non ha potuto beneficiare pienamente di tale ripresa dal momento che sia il volume delle vendite sia la quota di mercato dell'Unione erano diminuiti, mentre le importazioni dall'India avevano guadagnato quote di mercato.

3.5.2.4. Occupazione e produttività

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

Numero di dipendenti e produttività

| | 2011 | 2012 | 2013 | PI |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Dipendenti | 2 400 – 2 500 | 2 300 – 2 400 | 2 300 – 2 400 | 2 400 – 2 500 |
| Dipendenti (<i>valore indicizzato</i>) | 100 | 93 | 93 | 99 |
| Produttività/Dipendente | 220 – 240 | 180 – 200 | 210 – 230 | 230 – 250 |
| Produttività (<i>valore indicizzato</i>) | 100 | 82 | 96 | 102 |

Fonte: risposte al questionario.

- (103) Nel periodo dell'inchiesta l'occupazione e la produttività sono rimaste a un livello simile a quello registrato nel 2011. Il fatto che l'occupazione non sia diminuita è tuttavia riconducibile principalmente a un significativo aumento nelle vendite al di fuori dell'Unione, come indicato ai considerando 127 e 128, il che ha consentito all'industria dell'Unione di riassumere personale.

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

- (104) Tutti i margini di dumping sono risultati superiori al livello *de minimis*. L'entità dei margini di dumping effettivi ha inciso in modo consistente sull'industria dell'Unione, considerati la rilevante sottoquotazione dei prezzi da parte delle importazioni oggetto di dumping dal paese interessato e i volumi di queste ultime.
- (105) Questa è la prima inchiesta antidumping relativa al prodotto in esame: non erano pertanto disponibili dati per valutare gli effetti di eventuali precedenti pratiche di dumping.

3.5.3. Indicatori microeconomici

3.5.3.1. Prezzi e fattori che incidono sui prezzi

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

Prezzi di vendita nell'Unione

| | 2011 | 2012 | 2013 | PI |
|---|-------------|---------------|---------------|---------------|
| Prezzo medio unitario di vendita nell'Unione (EUR/tonnellata) | 990 – 1 050 | 1 000 – 1 060 | 1 020 – 1 060 | 1 000 – 1 060 |
| Valore indicizzato | 100 | 102 | 104 | 101 |
| Costo unitario di produzione (EUR/tonnellata) | 900 – 950 | 1 000 – 1 050 | 900 – 950 | 850 – 900 |
| Valore indicizzato | 100 | 110 | 104 | 96 |

Fonte: risposte al questionario.

- (107) Il prezzo medio unitario di vendita è aumentato nel 2012 e nel 2013, per poi perdere il 3 % nel periodo dell'inchiesta e tornare a un livello simile a quello registrato all'inizio del periodo in esame. I costi di produzione sono aumentati nel 2012 per poi scendere nel 2013 e durante il PI, soprattutto a causa della riduzione del prezzo della principale materia prima, cioè il minerale di ferro e i rottami metallici.
- (108) Jindal ha asserito che il calo della redditività dell'industria dell'Unione è incoerente con l'aumento durante il PI del margine tra il prezzo unitario di vendita dell'industria dell'Unione e il costo di produzione, argomentazione su cui la Commissione ha espresso disaccordo. I costi di produzione figuranti nella tabella di cui sopra non sono stati utilizzati nel calcolo della redditività. Il costo di produzione è stato calcolato in base al costo di fabbricazione del prodotto in esame e alle spese generali, amministrative e di vendita (SGAV) per le quattro società di produzione nell'Unione che hanno collaborato. La redditività è stata invece calcolata in base all'utile netto, al lordo delle imposte, derivante dalle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti nell'Unione, in percentuale del fatturato di tali vendite, comprensivo dei costi delle merci vendute, delle SGAV, dei costi per R&S e di alcuni altri costi sostenuti da tutte le società di produzione nell'Unione che hanno collaborato nonché dalle filiali di vendita. La redditività può pertanto evolvere in modo diverso dai prezzi unitari di vendita e dal costo di produzione.

3.5.3.2. Costo del lavoro

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

Costo medio del lavoro per dipendente

| | 2011 | 2012 | 2013 | PI |
|---|---------|---------|---------|---------|
| Costo del lavoro (kEUR/dipendente/anno) | 56 – 58 | 56 – 58 | 58 – 60 | 58 – 60 |
| Valore indicizzato | 100 | 100 | 103 | 104 |

Fonte: risposte al questionario.

- (110) Nel periodo in esame il costo medio del lavoro per dipendente è aumentato del 4 %, meno dell'incremento generale delle retribuzioni nell'Unione rilevato da Eurostat.
- (111) Jindal ha indicato che la Commissione ha omesso di fornire i dati Eurostat su cui si è basata per sostenere l'affermazione secondo cui il costo del lavoro per l'industria dell'Unione è aumentato meno di quanto non sia aumentato per l'intero settore industriale dell'Unione. La Commissione ha chiarito che la crescita del costo del lavoro nell'intero settore industriale dell'Unione europea, quale riferita da Eurostat ⁽¹⁰⁾, è stata del 6,9 % tra il 2011 e il 2014 e di quasi il 5 % tra il 2011 e il 2013.

3.5.3.3. Scorte

- (112) Nel periodo in esame i livelli delle scorte dei produttori dell'Unione che hanno collaborato hanno mostrato il seguente andamento:

Scorte

| | 2011 | 2012 | 2013 | PI |
|---|-----------|----------|----------|----------|
| Scorte finali[in 1 000(k) tonnellate] | 110 – 130 | 80 – 100 | 80 – 100 | 90 – 110 |
| Scorte finali (valore indicizzato) | 100 | 74 | 73 | 82 |
| Scorte finali in percentuale della produzione (%) | 20 – 22 | 20 – 22 | 16 – 18 | 16 – 18 |

Fonte: risposte al questionario.

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

⁽¹⁰⁾ <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database#> → Population and Labour Conditions → Labour Costs → Labour COST index, nominal value — annual data (NACE Rev. 2) (lc_lci_r2_a), insieme di dati per l'industria (esclusa l'edilizia).

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

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

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

| | 2011 | 2012 | 2013 | PI |
|---|-----------|-----------------|-----------------|-----------|
| Redditività delle vendite nell'Unione ad acquirenti indipendenti (in % del fatturato delle vendite) | 2,5 – 3,0 | (-)5,5 – (-)6,0 | (-)1,0 – (-)1,5 | 1,5 – 2,0 |
| Flusso di cassa (milioni di EUR) | 8 – 10 | 8 – 10 | 5 – 7 | 8 – 10 |
| Flusso di cassa (<i>valore indicizzato</i>) | 100 | 92 | 67 | 101 |
| Investimenti (milioni di EUR) | 18 – 20 | 11 – 12 | 13 – 15 | 22 – 24 |
| Investimenti (<i>valore indicizzato</i>) | 100 | 60 | 67 | 120 |
| Utile sul capitale investito (%) | 49 | (-)155 | (-)29 | 20 |

Fonte: risposte al questionario.

- (115) La Commissione ha stabilito la redditività dei produttori dell'Unione che hanno collaborato esprimendo l'utile netto, al lordo delle imposte, derivante dalle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti nell'Unione, in percentuale del fatturato delle stesse vendite. La redditività dell'industria dell'Unione è scesa dal 2,5-3,0 % del 2011 all'1,5-2,0 % nel periodo dell'inchiesta, ed è stata negativa nel 2012 e 2013.
- (116) Il flusso di cassa netto, corrispondente alla capacità dei produttori dell'Unione che hanno collaborato di autofinanziare le proprie attività, si è attestato su un livello simile nel 2011 e nel periodo dell'inchiesta.
- (117) Il livello degli investimenti è stato superiore durante il PI rispetto al 2011. Nel 2012 e nel 2013 il livello degli investimenti è stato tuttavia molto inferiore e l'aumento nel periodo dell'inchiesta non ha compensato il calo degli anni precedenti. L'aumento di investimenti durante il PI è in gran parte dovuto a un importante investimento da parte di un produttore dell'Unione che ha collaborato per sostituire un'attrezzatura essenziale che si era guastata. L'utile sul capitale investito, corrispondente al profitto in percentuale del valore contabile netto degli investimenti, è stato molto inferiore nel periodo dell'inchiesta rispetto al 2011.

3.6. Conclusioni relative al pregiudizio

- (118) L'industria dell'Unione ha perso il 4 % di quote di mercato in un mercato in declino, mentre le sue vendite sul mercato dell'Unione sono diminuite dell'11 %. Durante tutto il periodo in esame l'utilizzo degli impianti è rimasto basso, pur registrando un lieve aumento rispetto all'inizio del periodo in esame, soprattutto a causa di un notevole aumento delle esportazioni dell'industria dell'Unione. Mentre l'industria dell'Unione si è in qualche misura ripresa dai risultati negativi registrati nel 2012 e nel 2013, nel periodo in esame la sua redditività è nel complesso diminuita e, alla fine del periodo dell'inchiesta, era pari solamente all'1,5-2,0 %, ben al di sotto del profitto di riferimento, fissato al 5 % (cfr. considerando 126 del regolamento provvisorio).

- (119) Il fatto che altri indicatori di pregiudizio, come la produzione, l'utilizzo degli impianti, la produttività, il flusso di cassa, gli investimenti o l'utile sul capitale investito siano rimasti relativamente stabili o siano addirittura migliorati non può modificare la conclusione secondo cui l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole, come illustrato al considerando 122.
- (120) I produttori esportatori e Tata hanno asserito che il fatto che diversi indicatori mostrino una tendenza stabile/positiva significa che l'industria dell'Unione non è in una situazione di pregiudizio. La Commissione ha respinto tale argomentazione. In primo luogo, l'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base dispone che l'esame dell'industria dell'Unione comprende una valutazione di tutti i fattori e indicatori economici pertinenti in rapporto con la situazione dell'industria e che «tali fattori, singolarmente o combinati,» non «costituiscono necessariamente una base di giudizio determinante». In secondo luogo, ai fini della constatazione dell'esistenza di un pregiudizio notevole non è necessario che tutti i pertinenti fattori e indicatori economici presentino una tendenza negativa. La presenza di tendenze stabili o addirittura positive in alcuni indicatori di pregiudizio non esclude inoltre la presenza di un pregiudizio notevole. Tale constatazione deve piuttosto basarsi su una valutazione complessiva di tutti gli indicatori, approccio che è stato pienamente confermato dalla giurisprudenza europea ⁽¹¹⁾.
- (121) Una redditività bassa, associata a una contrazione delle vendite e a una perdita di quote di mercato nell'Unione, mette l'industria dell'Unione in una situazione economico-finanziaria difficile.
- (122) In base a un'analisi complessiva di tutti i pertinenti indicatori di pregiudizio e data la difficile situazione economica e finanziaria dell'industria dell'Unione, si conclude che essa stia subendo un pregiudizio notevole ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

4. NESSO DI CAUSALITÀ

- (123) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie entrambi i produttori esportatori dell'India e Tata hanno asserito che non vi è coincidenza temporale tra la situazione dell'industria dell'Unione e le importazioni dall'India e che la situazione pregiudizievole dell'industria dell'Unione non è riconducibile alle importazioni dall'India. Essi hanno in particolare sostenuto che durante il PI, in un momento in cui le importazioni dall'India erano rilevanti, l'industria dell'Unione è tornata ad essere redditizia e ha aumentato il volume delle vendite, e hanno asserito che la Commissione non ha adeguatamente valutato altri fattori, segnatamente la crisi finanziaria e la sovraccapacità dell'industria dell'Unione, quali principali responsabili del pregiudizio. Tali asserzioni sono state ampiamente ribadite in seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive.
- (124) Nell'esaminare se le importazioni oggetto di dumping abbiano causato un pregiudizio a norma dell'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base, occorre esaminare in particolare se le importazioni oggetto di dumping siano state effettuate a prezzi sensibilmente inferiori, il che implica un confronto con il prezzo del prodotto simile dell'industria dell'Unione. La Commissione ha esaminato se tali importazioni abbiano avuto l'effetto di deprimere notevolmente i prezzi o di impedire in misura notevole aumenti che altrimenti sarebbero intervenuti e ha ricordato che la continua pressione esercitata da importazioni oggetto di dumping a basso prezzo, che non consente all'industria dell'Unione di adeguare i suoi prezzi di vendita, può costituire un nesso di causalità ai sensi del regolamento di base ⁽¹²⁾.
- (125) Al considerando 102 del regolamento provvisorio la Commissione ha riconosciuto che una diminuzione significativa del consumo dell'Unione nel 2011 e nel 2012 è stata causata dalla crisi finanziaria globale e dalla contrazione della spesa pubblica e che tale calo del consumo ha contribuito alla situazione dell'industria dell'Unione all'inizio del periodo in esame. A partire dal 2013, in un periodo in cui il consumo dell'Unione era ancora depresso, e fino alla fine del periodo dell'inchiesta, le importazioni indiane oggetto di dumping verso l'Unione sono tuttavia aumentate in misura significativa, del 16 %, rispetto a un aumento complessivo del 10 % nel corso dell'intero periodo in esame. La quota di mercato delle importazioni dall'India è contemporaneamente aumentata quasi del 18 % nel periodo in esame e del 6 % tra il 2013 e la fine del PI, grazie a prezzi di vendita del prodotto sensibilmente inferiori a quelli praticati dall'industria dell'Unione. L'inchiesta ha stabilito che durante il PI le esportazioni indiane oggetto di dumping erano effettuate a prezzi inferiori di oltre il 30 % a quelli dell'Unione.
- (126) L'industria dell'Unione non ha quindi potuto beneficiare pienamente della ripresa a livello mondiale dalla crisi finanziaria e dell'aumento del consumo dell'Unione intervenuti a partire dal 2013. Sebbene tra il 2013 e la fine del periodo dell'inchiesta l'industria dell'Unione abbia aumentato il volume delle vendite, quest'ultimo è diminuito complessivamente del 10 % nel periodo in esame, mentre le importazioni indiane sono aumentate del 10 % nello

⁽¹¹⁾ Sentenza del 20 maggio 2015, Yuanping Changyuan Chemicals Co Ltd/Consiglio dell'Unione europea, T-310/12, punti 134 e 135.

⁽¹²⁾ Regolamento (UE) n. 1043/2011 della Commissione, del 19 ottobre 2011, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di acido ossalico originario dell'India e della Repubblica popolare cinese (GU L 275 del 20.10.2011, pag. 1, considerando 103).

stesso periodo. L'afflusso di importazioni oggetto di dumping dall'India, effettuate a prezzi sensibilmente inferiori a quelli dell'industria dell'Unione, ha impedito a quest'ultima di aumentare i volumi delle vendite sul mercato UE in una misura che avrebbe potuto garantire livelli di profitto sostenibili. Al fine di mantenere il volume di produzione l'industria dell'Unione ha aumentato il volume delle esportazioni (cfr. tabella sottostante). Si è quindi verificata una coincidenza temporale tra le importazioni oggetto di dumping effettuate a prezzi notevolmente inferiori a quelli dell'industria dell'Unione (circa il 30 %), che hanno avuto l'effetto di deprimere notevolmente i prezzi sul mercato dell'Unione, il che a sua volta ha impedito aumenti dei prezzi che altrimenti sarebbero intervenuti, e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione nel periodo dell'inchiesta.

(127) Nel periodo in esame il volume delle esportazioni dei produttori dell'Unione ha mostrato il seguente andamento:

Andamento delle esportazioni dei produttori dell'Unione che hanno collaborato

| | 2011 | 2012 | 2013 | PI |
|--|---------------|---------------|---------------|-------------|
| Volume delle esportazioni [in 1 000(k) tonnellate] | 120 – 140 | 100 – 120 | 150 – 170 | 160 – 180 |
| Volume delle esportazioni (valore indicizzato) | 100 | 78 | 116 | 130 |
| Prezzo all'esportazione (EUR/t) | 1 000 – 1 050 | 1 050 – 1 100 | 1 000 – 1 050 | 950 – 1 000 |
| Prezzo medio all'esportazione (valore indicizzato) | 100 | 108 | 104 | 99 |

Fonte: risposte al questionario.

- (128) Nel periodo in esame le vendite dell'industria dell'Unione al di fuori dell'Unione sono aumentate del 30 %, mentre il prezzo medio di vendita è rimasto relativamente stabile. Pertanto le vendite al di fuori dell'Unione sono in realtà un fattore che mitiga il pregiudizio. In assenza di un aumento delle vendite al di fuori dell'Unione, l'industria dell'Unione si sarebbe trovata in una situazione ancora più pregiudizievole.
- (129) Jindal ha indicato che i prezzi di vendita all'esportazione dell'industria dell'Unione erano inferiori ai prezzi di vendita dell'Unione e non hanno pertanto potuto mitigare il pregiudizio. L'aumento delle vendite al di fuori dell'Unione ha consentito all'industria dell'Unione di aumentare il livello di produzione, mantenere il livello di occupazione e potenziare l'utilizzo degli impianti, migliorando l'assorbimento dei costi fissi. Il fatto che i prezzi unitari medi all'esportazione fossero leggermente più bassi (entro un intervallo del 5 %) rispetto ai prezzi di vendita dell'Unione può essere riconducibile a molteplici fattori, come la vendita di tipi di prodotti meno sofisticati, diametri maggiori, un volume di vendite più ingente ecc., e i prezzi al di fuori dell'Unione potrebbero quindi essere inferiori al costo delle vendite nell'UE.
- (130) I produttori esportatori hanno inoltre asserito che il pregiudizio è stato autoinflitto perché il denunciante si è concentrato sempre più sull'attività produttiva nella RPC e gran parte delle sue vendite nei paesi terzi è costituita da prodotti cinesi, il che comporta, tra l'altro, lo scarso utilizzo degli impianti. La Commissione non ha accettato tale argomentazione. Come osservato in precedenza le vendite all'esportazione dell'industria dell'Unione sono aumentate notevolmente (del 30 %), il che ha impedito il calo della produzione e un peggioramento di diversi altri indicatori di pregiudizio.
- (131) I produttori esportatori e Tata hanno asserito che il pregiudizio è dovuto a una sovraccapacità strutturale. Il fatto che nel periodo in esame l'industria dell'Unione sia stata caratterizzata da un tasso di utilizzo degli impianti scarso non significa tuttavia necessariamente che essa risenta di una sovraccapacità strutturale e/o di inefficienze di portata tale da giustificare un adeguamento al ribasso del prezzo non pregiudizievole. Si ricorda che, nonostante uno scarso utilizzo degli impianti nel 2011, persino inferiore al tasso stabilito nel periodo dell'inchiesta, l'industria dell'Unione aveva una redditività maggiore. Tale asserzione è stata pertanto respinta.
- (132) Jindal ha asserito che nel periodo in esame le SGAV dell'industria dell'Unione sono raddoppiate; questo ha rappresentato un fattore di pregiudizio che ha inficiato il nesso di causalità. Poiché si è constatato che nel periodo in esame le SGAV erano aumentate solo marginalmente tale argomentazione è stata respinta.

- (133) I produttori esportatori e Tata hanno asserito che un aumento degli investimenti è un chiaro indice di miglioramento della situazione e che l'aumento delle importazioni indiane non causa un pregiudizio. La Commissione ha espresso disaccordo. In primo luogo, anche l'aumento del volume di investimenti, 22-24 milioni di EUR, è stato relativamente basso in rapporto al totale delle vendite dell'industria dell'Unione, superiore a 400 milioni di EUR. In aggiunta, come rilevato al considerando 117, si è verificato un guasto di un grande mescolatore di ghisa liquida di un produttore dell'Unione, la cui sostituzione ha richiesto una spesa ingente a carico del capitale fisso durante il PI.
- (134) Secondo ECL il guasto ha causato una riduzione della redditività. Va osservato che già nella fase provvisoria era stata effettuata una serie di calcoli per isolare l'incidenza del guasto del mescolatore sulla redditività; l'argomentazione è pertanto respinta.
- (135) Jindal ha asserito che l'aumento del margine tra il prezzo unitario di vendita e il costo di produzione durante il PI indica una mancanza di nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio. Come spiegato al considerando 108, il prezzo unitario di vendita e il costo di produzione per unità non sono calcolati sulla stessa base e non esiste pertanto un rapporto diretto tra questi due indicatori. L'aumento dei prezzi rispetto al costo di produzione durante il PI non è stato comunque sufficiente a ripristinare la redditività di riferimento dell'industria dell'Unione.
- (136) Lo stesso produttore esportatore ha ritenuto che, dato che nel 2011 e durante il PI i prezzi all'importazione erano a livelli simili (secondo i dati Comext) si può concludere che vi sia una coincidenza temporale tra la sottoquotazione dei prezzi/prezzi sostanzialmente inferiori e il buon andamento dell'industria dell'Unione nel 2011. Tale ipotesi si basa chiaramente su presupposti che la Commissione non condivide. Nel 2011 la situazione dell'industria dell'Unione non era prospera, dato che la redditività era inferiore al profitto di riferimento del 5 %.
- (137) Se non fossero state effettuate importazioni indiane oggetto di dumping a prezzi sensibilmente inferiori a quelli di vendita dell'industria dell'Unione, pratica che è servita a deprimere notevolmente i prezzi o ad impedire aumenti che altrimenti sarebbero intervenuti, i volumi delle vendite dell'industria dell'Unione sarebbero aumentati, l'utilizzo degli impianti sarebbe migliorato e i livelli di redditività sarebbero ulteriormente saliti. La Commissione conclude pertanto che il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione è stato causato dalle importazioni indiane oggetto di dumping che hanno impedito aumenti di prezzo che avrebbero consentito il ritorno dell'industria dell'Unione a una redditività sostenibile. Come illustrato ai precedenti tale nesso di causalità non è stato inficiato da altri fattori, quali le crisi finanziarie, le vendite all'esportazione dell'Unione, lo scarso utilizzo degli impianti ecc.
- (138) In assenza di altre osservazioni circa il nesso di causalità si confermano le conclusioni di cui al considerando 109 del regolamento provvisorio.

5. INTERESSE DELL'UNIONE

- (139) Entrambi i produttori esportatori hanno asserito che, alla luce della posizione dominante del denunciante sul mercato dell'Unione, l'istituzione di misure antidumping nei confronti dell'India sarebbe contraria all'interesse dell'Unione, anche considerato che il denunciante fabbrica il prodotto in esame in Cina e che, in caso di istituzione di tali misure, potrebbe facilmente importarlo nell'Unione, rafforzando ulteriormente la sua posizione dominante.
- (140) L'inchiesta ha dimostrato che, nel periodo in questa si è svolta, le importazioni nell'Unione dagli impianti ubicati in Cina collegati al denunciante sono state insignificanti. Non vi è peraltro alcuna indicazione tale da far ritenere che, in caso di istituzione di misure, il denunciante si avvarrà in futuro degli impianti di produzione ubicati in Cina per sostituire le importazioni dall'India.
- (141) Come indicato nel regolamento provvisorio, la Commissione ha inoltre inviato una richiesta di ulteriori informazioni al fine di analizzare in maniera più approfondita il possibile effetto dell'istituzione delle misure sulla concorrenza e ha ricevuto circa 50 risposte, provenienti essenzialmente dai distributori del prodotto in esame, da imprese di costruzioni e da diverse aziende di servizi di approvvigionamento idrico dell'UE, la cui identità può essere reperita nel fascicolo dell'inchiesta.
- (142) Quasi tutti gli utilizzatori che hanno risposto alla richiesta di ulteriori informazioni hanno espresso preoccupazione per la quota di mercato molto ampia detenuta dal denunciante e hanno manifestato il timore che, dopo

l'istituzione dei dazi i suoi principali concorrenti, ossia le società indiane, sarebbero costretti a uscire dal mercato dell'Unione, lasciando il denunciante in una posizione dominante. Alcuni distributori hanno altresì sostenuto che SG PAM aveva rifiutato di commerciare con loro o aveva offerto loro condizioni meno favorevoli in quanto avevano iniziato a collaborare con i produttori esportatori. Un utilizzatore ha fornito due offerte di prezzo che a suo avviso dimostravano che nel dicembre 2015 SG PAM aveva aumentato i prezzi di circa il 25 %. Alcuni utilizzatori hanno inoltre sostenuto che SG PAM aveva utilizzato la sua posizione di forza per manipolare le offerte a favore dei suoi prodotti.

- (143) Se è vero che le regole di concorrenza dell'UE impongono alle aziende con quote di mercato rilevanti norme di comportamento più rigorose, spetta in ultima istanza all'autorità garante della concorrenza determinare l'esistenza di una posizione dominante e se vi sia abuso della stessa. Tali autorità procedono in primo luogo all'esame del prodotto e del mercato geografico pertinenti. Ad esempio nella causa relativa ai tubi di scarico di HDPE e di MDPE, non è stato escluso che questi facessero concorrenza ai tubi di ghisa duttile e ai tubi di acciaio, sebbene in ultima istanza la definizione di mercato del prodotto sia stata lasciata aperta ⁽¹³⁾. Nel caso di specie, in assenza di una formale denuncia in materia di concorrenza la Commissione non è stata in grado di definire il prodotto e il mercato geografico pertinenti.
- (144) Gli accordi di distribuzione esclusiva che offrono condizioni più vantaggiose o addirittura restrizioni verticali più rigorose per la distribuzione di beni non sono di per sé illegali ⁽¹⁴⁾; spetta in ultima istanza a un'autorità garante della concorrenza valutare se tali restrizioni siano anticoncorrenziali o si configurino addirittura come un abuso. Per quanto riguarda le offerte di prezzo che evidenziano presunti aumenti di prezzo da parte di SG PAM, in mancanza di indagini più approfondite sulle offerte e sulle circostanze precise la Commissione le ha ritenute difficilmente confrontabili. Essa ha inoltre ricevuto un solo elemento di prova dei presunti aumenti di prezzo, che non può di per sé dimostrare che tali aumenti fossero diffusi.
- (145) Nei procedimenti antidumping la Commissione esamina i problemi di concorrenza per stabilire se, nel complesso, l'istituzione di misure antidumping sia chiaramente contraria all'interesse dell'Unione. Una siffatta analisi non può includere una valutazione della concorrenza nello stretto senso giuridico, che può essere effettuata soltanto da una autorità competente garante della concorrenza. Al di là della posizione di forza sul mercato già detenuta dal denunciante, non sono stati comunque forniti solidi elementi di prova che indichino che, in caso di istituzione di misure antidumping, egli possa intraprendere un comportamento anticoncorrenziale. Non è stata fornita alcuna decisione di nessuna autorità garante che attestasse che il denunciante avesse intrapreso un comportamento anticoncorrenziale per il prodotto in esame, né è stata fornita alcuna sentenza in cui il denunciante fosse stato riconosciuto colpevole di manipolare le offerte.
- (146) Si ricorda che l'obiettivo dell'istituzione di misure antidumping è ristabilire condizioni di parità in cui i produttori dell'Unione e di paesi terzi competano a condizioni eque, e non estromettere i produttori esportatori dal mercato. Secondo le norme dell'Unione i dazi sarebbero pertanto fissati unicamente a un livello tale da consentire comunque agli esportatori indiani di continuare a competere con i produttori dell'Unione, ma a prezzi equi. Le misure antidumping e quelle compensative combinate sono infatti fissate al livello di dumping e di sovvenzionamento, sotto al livello di sottoquotazione.
- (147) Inoltre, diversi produttori situati in paesi terzi (Cina, Turchia, Russia e Svizzera) vendono già sul mercato dell'Unione. I volumi delle loro vendite nel periodo in esame erano modesti e in diminuzione. Una delle cause di tale diminuzione nelle vendite di altri importatori sembra tuttavia da individuarsi nell'aggressiva politica dei prezzi praticata dai produttori indiani, i cui prezzi erano ben inferiori a quelli di tutti gli altri principali paesi importatori (ad eccezione della Russia).
- (148) Gli utilizzatori hanno confermato che, qualora l'industria dell'Unione aumenti unilateralmente i prezzi, le importazioni da altri paesi potrebbero aumentare nel medio termine, una volta che tali esportatori di paesi terzi abbiano ricevuto le ulteriori certificazioni richieste dagli Stati membri.
- (149) La Commissione è pertanto convinta che, nel ponderare gli interessi, la protezione dell'industria dell'Unione contro il dumping pregiudizievole debba essere prioritaria rispetto all'interesse degli utilizzatori di evitare potenziali effetti negativi sulla concorrenza sul mercato dell'Unione. Sebbene vi sia il timore che i dazi antidumping possano consolidare la già forte posizione del produttore leader dell'Unione, diversi fattori attenuanti, come la concorrenza costante da parte di esportatori indiani o di altra origine e da parte di prodotti sostituitivi, garantiscono che sull'industria dell'Unione sia mantenuta una sufficiente pressione concorrenziale tale da evitare potenziali effetti negativi sulla concorrenza sul mercato dell'Unione. Occorre infine ribadire che la Commissione è pronta a monitorare l'effetto delle misure da essa istituite sulla concorrenza nel mercato dell'Unione.

⁽¹³⁾ Sentenza Solvay/Wienerberger (M.565, punto 19), citata nella causa EtexGroup/Glynwed Pipe Systems (M.2294, punto 8).

⁽¹⁴⁾ Orientamenti della Commissione sulle restrizioni verticali (2010/C-130/01).

- (150) La conclusione di cui al considerando 121 del regolamento provvisorio è pertanto confermata.

6. MISURE ANTIDUMPING DEFINITIVE

6.1. Livello di eliminazione del pregiudizio

- (151) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie Jindal ha asserito che, invece di sommare le SGAV e il profitto al costo di produzione per stabilire un prezzo non pregiudizievole per l'industria dell'Unione, questo andrebbe adeguato al ribasso per via della sovraccapacità strutturale e delle inefficienze dell'industria dell'Unione. Come indicato al considerando 131 la Commissione non ha ritenuto che vi fosse una sovraccapacità strutturale e ha pertanto respinto tale asserzione.
- (152) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie i due produttori esportatori hanno asserito che la metodologia utilizzata per calcolare il livello di eliminazione del pregiudizio era viziata in quanto il confronto con i prezzi di vendita dell'Unione non è basato sul prezzo effettivo praticato al primo acquirente indipendente nell'Unione, ma su un prezzo all'esportazione costruito che è artificialmente basso. I margini di pregiudizio sono pertanto artificialmente elevati. Tale asserzione è stata ribadita in seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive.
- (153) Lo scopo del calcolo di un margine di pregiudizio è determinare se, per eliminare il pregiudizio causato dalle importazioni oggetto di dumping, sia sufficiente applicare al prezzo all'esportazione di tali importazioni un'aliquota del dazio inferiore a quella basata sul margine di dumping. Questa valutazione si basa sul prezzo all'esportazione al livello frontiera dell'Unione, considerato un livello comparabile al prezzo franco fabbrica dell'industria dell'Unione. Nel caso delle vendite all'esportazione tramite importatori collegati, per analogia con il metodo seguito per il calcolo del margine di dumping, il prezzo all'esportazione è costruito sulla base del prezzo di rivendita al primo acquirente indipendente, debitamente adeguato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Poiché il prezzo all'esportazione è un elemento indispensabile nel calcolo del margine di pregiudizio e dato che il suddetto articolo è l'unico articolo del regolamento di base a fornire orientamenti per la costruzione del prezzo all'esportazione, si giustifica l'applicazione per analogia dell'articolo in questione. L'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base costituisce inoltre la base per la detrazione dei costi di trasformazione, ove opportuno, nonché di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita. La Commissione ha pertanto ritenuto che la metodologia applicata costituisca una base accurata per confrontare i prezzi e stabilire pertanto il livello di eliminazione del pregiudizio.
- (154) Tale asserzione viene pertanto respinta ed è confermata la metodologia impiegata per stabilire il livello di eliminazione del pregiudizio di cui ai considerando da 123 a 127 del regolamento provvisorio.

6.2. Misure definitive

- (155) Alla luce delle conclusioni raggiunte in merito al dumping, al pregiudizio, al nesso di causalità e all'interesse dell'Unione e in conformità all'articolo 9, paragrafo 4, del regolamento di base, dovrebbero essere istituite misure antidumping definitive sulle importazioni del prodotto in esame al livello dei margini di dumping, conformemente alla regola del dazio inferiore. Nella fattispecie, l'aliquota del dazio andrebbe pertanto fissata al livello dei margini di pregiudizio accertati.
- (156) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive l'industria dell'Unione ha chiesto l'istituzione di misure sotto forma di dazi specifici anziché di dazi *ad valorem*. Si ricorda che nella fase provvisoria erano stati istituiti dazi *ad valorem*, che costituiscono di norma la forma preferita di misure in quanto più efficaci in caso di variazioni dei prezzi all'esportazione. L'industria dell'Unione ha chiesto l'istituzione di misure sotto forma di dazi specifici per tre motivi principali:
- i prezzi all'esportazione indiani di tubi di ghisa duttile hanno seguito una tendenza al ribasso, accentuatasi in seguito all'istituzione dei dazi antidumping provvisori,
 - dopo l'istituzione delle misure antidumping provvisorie i produttori esportatori indiani hanno già intrapreso pratiche di assorbimento e nella fattispecie accordi tra società collegate sono altamente probabili,
 - i prezzi dei tubi di ghisa duttile possono variare in funzione delle fluttuazioni dei prezzi delle materie prime.

- (157) Per quanto riguarda il primo motivo addotto dall'industria, qualsiasi diminuzione dei prezzi delle esportazioni indiane dopo il periodo dell'inchiesta che abbia comportato un aumento del dumping è trattata in modo più adeguato nel quadro di un riesame intermedio a norma dell'articolo 11, paragrafo 3, del regolamento di base. Per quanto riguarda il secondo motivo, in qualche modo collegato al primo, il regolamento di base contiene una disposizione specifica in materia di pratiche di assorbimento. È bene notare che la disposizione relativa all'assorbimento (articolo 12 del regolamento di base) prevede che le variazioni del valore normale possano essere riesaminate, il che riconosce implicitamente che le diminuzioni dei prezzi all'esportazione possono essere causate da variazioni dei costi, le quali comportano conseguenti diminuzioni del valore normale e determinano di conseguenza il livello di dumping. Per quanto riguarda infine il terzo punto l'industria stessa ha riconosciuto che dal 2014 i prezzi della principale materia prima per la produzione di tubi di ghisa duttile, ossia il minerale di ferro, sono scesi, il che inciderà sul valore normale e sul prezzo all'esportazione, con un conseguente effetto sul livello di dumping. Il calo dei prezzi del minerale di ferro può effettivamente aver contribuito alla diminuzione dei prezzi dei tubi di ghisa duttile verificatasi dalla fine del periodo dell'inchiesta. Il fatto che i prezzi dei tubi di ghisa duttile possano variare in funzione delle fluttuazioni dei prezzi delle materie prime non costituisce un motivo per istituire un dazio fisso anziché un dazio *ad valorem*.
- (158) Per tutti i motivi sopra esposti si ritiene che l'istituzione di un dazio fisso, che sarebbe eccessivamente oneroso per gli importatori qualora i prezzi all'esportazione diminuissero in linea con i prezzi delle materie prime, sia ingiustificata. I dazi fissi sono peraltro più appropriati per prodotti omogenei e non per prodotti come quello in esame, di cui esiste una varietà di tipi.
- (159) Parallelemente all'inchiesta antidumping è stata effettuata un'inchiesta antisovvenzioni. Dato il ricorso alla regola del dazio inferiore e considerato il fatto che i margini di sovvenzione definitivi sono inferiori al livello di eliminazione del pregiudizio, la Commissione dovrebbe istituire il dazio compensativo definitivo al livello dei margini di sovvenzione definitivi stabiliti e poi istituire un dazio antidumping definitivo che raggiunga il livello di eliminazione del pregiudizio pertinente.
- (160) Per quanto riguarda le misure antidumping, al fine di evitare un doppio conteggio, la Commissione ha tenuto conto del fatto che tre dei regimi di sovvenzione sono sovvenzioni all'esportazione che riducono di fatto i prezzi all'esportazione, aumentando di conseguenza i margini di dumping. La Commissione ha pertanto detratto dal margine di dumping gli importi delle sovvenzioni accertati in relazione ai regimi di contingenti all'esportazione nell'ambito della parallela inchiesta antisovvenzioni. Alla luce di quanto precede le aliquote alle quali tali dazi saranno istituiti sono fissate come segue:

| Denominazione della società | Margine di sovvenzione | Margine di dumping | Livello di eliminazione del pregiudizio | Dazio compensativo | Dazio antidumping | Dazi totali |
|-----------------------------|------------------------|--------------------|---|--------------------|-------------------|-------------|
| Jindal Saw Ltd | 8,7 % | 19,0 % | 48,8 % | 8,7 % | 14,1 % | 22,8 % |
| Electrosteel Casting Ltd | 9,0 % | 4,1 % | 54,6 % | 9,0 % | 0 % | 9,0 % |
| Tutte le altre società | | | | 9,0 % | 14,1 % | 23,1 % |

- (161) 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 accertata durante l'inchiesta per le società in questione. Tali aliquote del dazio (diversamente dal dazio unico per l'intero paese, applicabile a «tutte le altre società») sono quindi applicabili esclusivamente alle importazioni del prodotto in esame originario del paese interessato e fabbricato da quelle società, cioè dalle specifiche persone giuridiche menzionate. Le importazioni del prodotto in esame fabbricato da altre società non espressamente menzionate nel dispositivo del presente regolamento, compresi i soggetti giuridici collegati a quelle espressamente menzionate, non dovrebbero beneficiare di tali aliquote e dovrebbero essere soggette all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società».
- (162) Eventuali richieste di applicazione di tali aliquote individuali del dazio antidumping (ad esempio in seguito a un cambiamento della denominazione della società o alla creazione di nuovi soggetti giuridici produttivi o di vendita) vanno inviate alla Commissione ⁽¹⁵⁾, corredate di tutte le informazioni pertinenti, in particolare le eventuali modifiche delle attività della società riguardanti la produzione e le vendite sul mercato interno e all'esportazione, connesse ad esempio al cambiamento della denominazione della società o a cambiamenti a livello di soggetti giuridici produttivi o di vendita. Se opportuno, il presente regolamento sarà modificato di conseguenza aggiornando l'elenco delle società che beneficiano di aliquote individuali del dazio.

⁽¹⁵⁾ Commissione europea, direzione generale del Commercio, Direzione H, 1049 Bruxelles/Brussel, Belgique/België.

- (163) Per ridurre al minimo i rischi di elusione, si ritiene che nella fattispecie siano necessarie misure particolari per garantire la corretta applicazione delle misure antidumping. Una delle misure speciali dispone la presentazione alle autorità doganali degli Stati membri di una fattura commerciale valida, conforme alle prescrizioni stabilite nell'articolo 1, paragrafo 3, del presente regolamento. Le importazioni non accompagnate da detta fattura saranno soggette al dazio antidumping applicabile a «tutte le altre società».

6.3. Riscossione definitiva dei dazi provvisori

- (164) Alla luce dei margini di dumping accertati e del livello di pregiudizio causato all'industria dell'Unione, è opportuno riscuotere in via definitiva gli importi depositati a titolo di dazio antidumping provvisorio istituito dal regolamento provvisorio. Gli importi depositati dovrebbero essere svincolati nella parte eccedente le aliquote definitive combinate del dazio antidumping e del dazio compensativo.

6.4. Esecutività delle misure

- (165) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie il denunciante ha asserito che uno dei produttori esportatori ha iniziato ad assorbire i dazi provvisori istituiti rifiutando di aumentare i propri prezzi. Tale asserzione non può essere verificata nell'ambito della presente inchiesta. Qualora fosse presentata una distinta richiesta di inchiesta antiassorbimento, un riesame a norma dell'articolo 12, paragrafo 1, del regolamento potrebbe essere aperto su presentazione di elementi di prova.
- (166) Il comitato istituito dall'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1225/2009 non ha espresso alcun parere,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale), ad esclusione dei tubi di ghisa duttile senza rivestimento interno ed esterno («tubi non rivestiti»), originari dell'India, attualmente classificati ai codici NC ex 7303 00 10 ed ex 7303 00 90 (codici TARIC 7303 00 10 10 e 7303 00 90 10).

2. L'aliquota del dazio antidumping definitivo applicabile al prezzo netto franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, per il prodotto descritto al paragrafo 1 e fabbricato dalle società sotto elencate è la seguente:

| Società | Dazio antidumping definitivo | Codice addizionale TARIC |
|--------------------------|------------------------------|--------------------------|
| Electrosteel Casting Ltd | 0 % | C055 |
| Jindal Saw Ltd | 14,1 % | C054 |
| Tutte le altre società | 14,1 % | C999 |

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

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

Articolo 2

Gli importi depositati a titolo di dazio antidumping provvisorio in conformità al regolamento di esecuzione (UE) 2015/1559 sono riscossi in via definitiva. Gli importi depositati sono svincolati nella parte eccedente le aliquote combinate dei dazi antidumping di cui all'articolo 1, paragrafo 2, e dei dazi compensativi adottati dal regolamento di esecuzione (UE) 2016/387 ⁽¹⁶⁾ della Commissione.

Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo alla 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 17 marzo 2016

Per la Commissione

Il presidente

Jean-Claude JUNCKER

⁽¹⁶⁾ Cfr. nota a piè di pagina 5.