

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) 2017/1795 DELLA COMMISSIONE**del 5 ottobre 2017****che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari del Brasile, dell'Iran, della Russia e dell'Ucraina e che chiude l'inchiesta riguardante le importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Serbia**

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il regolamento (UE) 2016/1036 del Parlamento europeo e del Consiglio, dell'8 giugno 2016, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri dell'Unione europea ⁽¹⁾, in particolare l'articolo 9, paragrafo 4,

previa consultazione degli Stati membri,

considerando quanto segue:

1. PROCEDURA**1.1. Apertura**

- (1) Il 7 luglio 2016 la Commissione europea («la Commissione») ha aperto un'inchiesta antidumping riguardante le importazioni nell'Unione di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari del Brasile, dell'Iran, della Russia, della Serbia e dell'Ucraina («i paesi interessati») in base all'articolo 5 del regolamento (UE) 2016/1036 del Parlamento europeo e del Consiglio («il regolamento di base»). Essa ha pubblicato un avviso di apertura nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽²⁾ («l'avviso di apertura»).
- (2) L'inchiesta è stata aperta a seguito di una denuncia presentata il 23 maggio 2016 dalla European Steel Association («Eurofer» o «il denunciante») per conto di produttori che rappresentano oltre il 90 % della produzione totale dell'Unione di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati.

1.2. Parti interessate

- (3) Nell'avviso di apertura la Commissione ha invitato le parti interessate a manifestarsi al fine di partecipare all'inchiesta. Essa ha espressamente informato dell'apertura dell'inchiesta il denunciante, altri produttori noti dell'Unione, i produttori esportatori noti, le autorità dei paesi interessati, gli importatori noti, i fornitori e gli utilizzatori, gli operatori commerciali e le associazioni notoriamente interessate, invitandoli a partecipare.
- (4) Le parti interessate hanno avuto la possibilità di presentare le proprie osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione con la Commissione e/o il consigliere auditore nei procedimenti in materia commerciale. È stata concessa un'audizione a tutte le parti interessate che ne hanno fatto richiesta e che hanno dimostrato di avere particolari motivi per essere sentite.

1.3. Campionamento

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

⁽¹⁾ GUL 176 del 30.6.2016, pag. 21.

⁽²⁾ Avviso di apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni di alcuni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari del Brasile, dell'Iran, della Russia, della Serbia e dell'Ucraina (GU C 246 del 7.7.2016, pag. 7).

a) *Campionamento dei produttori dell'Unione*

- (6) Nell'avviso di apertura la Commissione ha comunicato di aver selezionato in via provvisoria un campione di produttori dell'Unione. La Commissione ha selezionato un campione sulla base dei più elevati volumi rappresentativi della produzione e delle vendite, garantendo al contempo la distribuzione geografica, e ha invitato le parti interessate a esprimere osservazioni sul campione provvisorio, ma non ne sono pervenute.
- (7) Di conseguenza il campione definitivo è risultato costituito da sei produttori dell'Unione di cinque diversi Stati membri, e rappresenta oltre il 45 % della produzione dell'Unione.

b) *Campionamento degli importatori indipendenti*

- (8) La Commissione ha chiesto agli importatori indipendenti di fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura, in modo da poter decidere se il campionamento fosse necessario e, in tal caso, selezionare un campione. I sette importatori che si sono manifestati erano membri di un consorzio denominato «Consorzio per le importazioni di prodotti piatti laminati a caldo» («il consorzio»). Tale consorzio è stato costituito *ad hoc* ai fini dell'inchiesta da più di 30 utilizzatori e importatori indipendenti, principalmente PMI, situati soprattutto, ma non esclusivamente, in Italia.
- (9) Stencor Londra Ltd, membro del consorzio, ha accettato di collaborare pienamente rispondendo al questionario. Questo importatore indipendente aveva sede a Londra, Regno Unito, e durante il periodo dell'inchiesta vendeva il prodotto in esame per un valore pari a più di 30 milioni di GBP. L'importatore indipendente è stato oggetto di una visita in loco.

c) *Campionamento dei produttori esportatori*

- (10) Dato il numero limitato di produttori esportatori noti dell'Iran, della Russia, della Serbia e dell'Ucraina, non è stato previsto un campionamento per tali paesi.
- (11) Dato il numero potenzialmente elevato dei produttori esportatori del Brasile, la Commissione ha chiesto a tutti i produttori esportatori di tale paese di fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura, in modo da poter decidere se il campionamento fosse necessario e, in tal caso, selezionare un campione. La Commissione ha inoltre chiesto alla missione del Brasile presso l'Unione europea di individuare e/o contattare eventuali altri produttori esportatori potenzialmente interessati a partecipare all'inchiesta.
- (12) Cinque produttori hanno fornito tali informazioni e hanno accettato di essere inseriti nel campione. La Commissione ha constatato che due di queste società erano collegate e le ha pertanto considerate come un unico produttore esportatore (o gruppo di produttori esportatori).
- (13) In conformità all'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base la Commissione ha selezionato un campione di tre produttori esportatori sulla base del massimo volume rappresentativo delle esportazioni nell'Unione che potesse essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. In conformità all'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, tutti i produttori esportatori noti e le autorità brasiliane sono stati consultati in merito alla selezione del campione. Non sono pervenute osservazioni.
- (14) Il campione selezionato rappresenta il 97,3 % del totale delle esportazioni del Brasile nell'Unione riferite dai quattro produttori esportatori che hanno collaborato.

1.4. Risposte al questionario

- (15) La Commissione ha inviato questionari al denunciante, a tutti i produttori dell'Unione inseriti nel campione, a tutti i produttori esportatori noti dell'Iran, della Russia, della Serbia e dell'Ucraina e ai tre produttori del Brasile inseriti nel campione, nonché agli utilizzatori e agli importatori che si sono manifestati entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura.
- (16) Sono pervenute risposte al questionario da Eurofer, dai sei produttori dell'Unione inseriti nel campione e dai centri di servizi siderurgici ad essi collegati, da un utilizzatore a nome del consorzio, da un importatore indipendente inserito nel campione e da nove gruppi di produttori esportatori dei paesi interessati.
- (17) Inoltre il consorzio ha presentato le proprie osservazioni dopo l'apertura del presente procedimento. Per di più, anche diversi altri utilizzatori, principalmente provenienti da Polonia e Stati baltici, dalla Confederazione lettone dei datori di lavoro e dall'Associazione delle industrie metallurgiche e dell'ingegneria meccanica della Lettonia, hanno presentato le proprie osservazioni dopo l'apertura del procedimento.

1.5. Visite di verifica

- (18) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie per la determinazione del dumping, del conseguente pregiudizio nonché dell'interesse dell'Unione. Sono state effettuate visite di verifica a norma dell'articolo 16 del regolamento di base presso i locali delle seguenti società:

produttori dell'Unione:

- ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisburg, Germania;
- Tata Steel IJmuiden BV, Velsen-Noord, Paesi Bassi;
- Tata Steel UK Limited, Port Talbot, Galles del Sud, Regno Unito;
- ArcelorMittal Mediterranee SAS, Fos-sur-Mer, Francia;
- ArcelorMittal Atlantique Et Lorraine, Dunkerque, Francia;
- ArcelorMittal España SA, Gozón, Spagna;

utilizzatore:

- Marcegaglia Carbon Steel Spa, Gazoldo degli Ippoliti, Italia;

importatore indipendente:

- Stemcor London Ltd, Londra, Regno Unito;

produttore esportatore dell'Iran:

- Mobarakeh Steel Company, Mobarakeh, Esfahan, Iran;

operatore commerciale collegato dell'Unione:

- Tara Steel Trading GmbH, Dusseldorf, Germania;

produttori esportatori della Russia:

- «Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron & Steel Works» («PJSC MMK» o «MMK»), Magnitogorsk;
- Novolipetsk Steel, (in appresso denominata anche «NLMK»), Lipetsk;
- PAO Severstal, («Severstal») Cherepovets;

centro di servizi siderurgici/operatore commerciale/importatore collegati dell'Unione:

- SIA Severstal Distribution, Riga, Lettonia;

operatori commerciali/importatori collegati al di fuori dell'Unione:

- NOVEX Trading (Swiss) SA («Novex»), Lugano, Svizzera;
- MMK Steel Trade AG, Lugano, Svizzera;
- Severstal Export GmbH («SSE»), Lugano, Svizzera;

Produttore esportatore della Serbia:

- Zelezara Smederevo d.o.o., Smederevo, Serbia;

importatore collegato dell'Unione:

- Pikaro, s.r.o., Košice, Slovacchia;

produttori esportatori dell'Ucraina:

Metinvest Group

- Integrated Iron and Steel Works «Zaporizhstal», PJSC, Zaporozhye, Ucraina;
- Ilyich Iron and Steel Works of Mariupol, PJSC, Mariupol, Ucraina (verificato a distanza degli uffici di Metinvest International SA, Ginevra, Svizzera);

operatore commerciale collegato dell'Ucraina:

- Limited Liability Company Metinvest-SMC, LLC, Kiev, Ucraina;

operatore commerciale collegato al di fuori dell'Unione:

- Metinvest International SA, Ginevra, Svizzera;

importatore collegato dell'Unione:

— Ferriera Valsider S.p.A, Vallese di Oppeano VR, Italia;

produttori esportatori del Brasile

— ArcelorMittal Brasil S.A, Serra, Brasile;

— Companhia Siderúrgica Nacional, San Paolo, Brasile;

— Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais SA, Belo Horizonte, Brasile;

centro di servizi siderurgici/operatore commerciale/importatore collegati dell'Unione:

— Lusosider Aços Planos SA, Lisbona, Portogallo.

1.6. Periodo dell'inchiesta e periodo in esame

- (19) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° luglio 2015 e il 30 giugno 2016 («il periodo dell'inchiesta»). L'analisi delle tendenze utili per valutare il pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2013 e la fine del periodo dell'inchiesta («il periodo in esame»).

1.7. Registrazione delle importazioni

- (20) L'11 ottobre 2016 il denunciante ha presentato una domanda di registrazione delle importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari dei paesi interessati, a norma dell'articolo 14, paragrafo 5, del regolamento di base. Il 21 novembre 2016 esso ha fornito dati aggiornati riguardanti la sua domanda di registrazione. Dopo attenta analisi della domanda e dei dati giustificativi, la Commissione ha concluso che le condizioni per la registrazione sono soddisfatte soltanto riguardo alle importazioni dal Brasile e dalla Russia.
- (21) Il 6 gennaio 2017 la Commissione ha pertanto pubblicato un regolamento di esecuzione della Commissione che dispone la registrazione delle importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari del Brasile e della Russia ⁽¹⁾ a decorrere dalla stessa data.

1.8. Fase successiva della procedura

- (22) Il 4 aprile 2017 la Commissione, mediante un documento informativo («il documento informativo»), ha informato tutte le parti interessate della sua intenzione di proseguire l'inchiesta senza istituire misure provvisorie sulle importazioni nell'Unione del prodotto in esame originario dei paesi interessati. Il documento informativo conteneva i principali fatti e considerazioni sulla base dei quali la Commissione ha deciso di proseguire l'inchiesta senza istituire misure provvisorie.
- (23) In seguito alla diffusione del documento informativo, le parti interessate hanno presentato comunicazioni scritte per fornire osservazioni sulle informazioni e sulle conclusioni comunicate. È stata concessa un'audizione anche alle parti interessate che hanno chiesto di essere sentite.
- (24) Il 4 maggio 2017 si è svolta un'audizione del denunciante in presenza del consigliere auditore nei procedimenti in materia commerciale. Il 15 maggio 2017 si sono svolte audizioni dei due produttori esportatori russi, vale a dire MMK e PAO Severstal. Il 1° giugno 2017 si è svolta un'audizione del consorzio. L'8 giugno 2017 si è svolta una seconda audizione del denunciante. Il 13 giugno 2017 si è inoltre svolta un'audizione del produttore esportatore ucraino Metinvest Group.
- (25) Prima di giungere a una decisione definitiva la Commissione ha preso in considerazione tutte le osservazioni presentate oralmente e per iscritto dalle parti interessate in relazione al documento informativo. Tali osservazioni sono esaminate nel presente regolamento.
- (26) La Commissione ha inoltre chiesto agli utilizzatori che si sono manifestati in fase di apertura di fornire un maggior numero di dati sul settore dell'ingegneria meccanica e su altri settori, al fine di valutare con più precisione la potenziale incidenza delle misure sui settori a valle, diversi dal settore dei tubi. Essa ha altresì invitato le parti interessate a presentare osservazioni sulla forma appropriata delle eventuali misure da adottare.

⁽¹⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2017/5 della Commissione, del 5 gennaio 2017, che dispone la registrazione delle importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Russia e del Brasile (GU L 3 del 6.1. 2017, pag. 1).

- (27) Dopo la diffusione del documento informativo, altri 18 utilizzatori si sono manifestati e hanno chiesto di essere registrati come parti interessate. La registrazione come parte interessata è stata concessa a 17 dei 18 utilizzatori. Sette di questi 18 utilizzatori hanno chiesto di restare anonimi perché temevano ritorsioni. Tale richiesta è stata accolta per sei dei sette utilizzatori. L'ultimo utilizzatore non è stato registrato come parte interessata in quanto non ha giustificato, nonostante i diversi solleciti, la richiesta di anonimato.
- (28) La Commissione ha inoltre continuato a raccogliere e verificare tutte le informazioni ritenute necessarie per giungere a conclusioni definitive. A tal fine, essa ha inviato ulteriori questionari relativi al periodo successivo all'inchiesta ai sei produttori dell'Unione inseriti nel campione, a 74 utilizzatori (compresi i membri del consorzio) e a 12 associazioni di utilizzatori.
- (29) Sono pervenute risposte ai questionari relativi al periodo successivo all'inchiesta dai sei produttori dell'Unione e da 23 utilizzatori e due delle 12 associazioni di utilizzatori hanno fornito informazioni supplementari. Inoltre, il denunciante, un produttore dell'Unione ⁽¹⁾ e gli utilizzatori selezionati (principalmente ⁽²⁾ sulla base della distribuzione geografica) sono stati informati del fatto che i servizi della Commissione avrebbero provveduto a verificare i dati pertinenti in loco.
- (30) Dopo tale data, sono state effettuate cinque ulteriori visite di verifica nel periodo compreso tra il 29 maggio e il 9 giugno 2017 presso le sedi delle seguenti parti interessate dell'Unione europea:
- ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisburg, Germania (produttore dell'Unione);
 - HUS Ltd, Plovdiv, Bulgaria (utilizzatore, membro del «consorzio», come indicato nel considerando (8));
 - Technotubi SpA, Alfianello, Italia (utilizzatore, membro del consorzio);
 - un utilizzatore italiano che non aderisce al consorzio e che aveva chiesto di restare anonimo;
 - Eurofer.
- (31) Tutte le parti sono state informate dei principali fatti e considerazioni in base ai quali la Commissione intendeva istituire misure antidumping definitive. Dopo la comunicazione delle informazioni finali è stato inoltre concesso alle parti un termine entro il quale potevano presentare le proprie osservazioni.
- (32) In seguito alla comunicazione delle informazioni finali il 17 luglio 2017 («la comunicazione delle informazioni finali»), il 27 luglio 2017 si è svolta un'altra audizione del denunciante in presenza del consigliere auditore nei procedimenti in materia commerciale, durante la quale Eurofer ha sollevato alcuni punti sostanziali e procedurali.
- (33) Per quanto concerne il primo aspetto, essa ha sostenuto che la Commissione non aveva applicato le raccomandazioni del consigliere auditore nei procedimenti in materia commerciale formulate dopo l'audizione del 4 maggio 2017 (cfr. considerando (24)). Nella sua relazione del 23 giugno 2017, il consigliere auditore aveva ritenuto che i servizi dovessero comunicare i margini di dumping e di pregiudizio prima di svolgere la verifica dell'interesse dell'Unione «senza i dati effettivi utilizzati nei calcoli» ⁽³⁾. Egli aveva inoltre invitato i servizi della Commissione a «divulgare tempestivamente il documento finale alle parti interessate, prevedendo un periodo tempo sufficiente per presentare osservazioni, pari ad almeno 30 giorni, invece dei consueti 10 giorni» ⁽⁴⁾.
- (34) La Commissione ha rilevato di aver ricevuto le raccomandazioni del consigliere auditore il 23 giugno 2017, data che era prossima a quella della comunicazione delle informazioni finali (17 luglio 2017). Riguardo al margine di pregiudizio, essa aveva deciso che non avrebbe avuto senso divulgare alla fine di giugno le cifre grezze senza i relativi calcoli come fase ulteriore quando poco dopo le parti interessate avrebbero comunque ricevuto i calcoli completi del margine di pregiudizio attraverso la comunicazione delle informazioni finali. Durante l'audizione del 27 luglio 2017, Eurofer ha infatti confermato di aver ricevuto informazioni complete sul margine di pregiudizio con il documento di divulgazione generale e che la questione era divenuta irrilevante. Riguardo al termine per la presentazione delle osservazioni in merito alla comunicazione delle informazioni finali, l'articolo 20, paragrafo 5, del regolamento di base prevede che le osservazioni presentate dopo le informazioni finali sono prese in considerazione unicamente se sono ricevute «entro un termine fissato dalla Commissione, per ciascun caso, in funzione

⁽¹⁾ Questo produttore dell'Unione è stato selezionato perché era uno dei produttori dell'Unione inseriti nel campione che sosteneva di poter aumentare la propria capacità nel breve periodo.

⁽²⁾ Due utilizzatori membri del consorzio si sono inoltre dichiarati contrari all'istituzione di misure. L'altro utilizzatore italiano, che si è manifestato in una fase avanzata della procedura, si è tuttavia espresso a favore dell'istituzione di misure.

⁽³⁾ Relazione di audizione del consigliere auditore nei procedimenti in materia commerciale, 23 giugno 2017, HO/AK ju-ca-11.ho(2017) 3604029, pag. 3.

⁽⁴⁾ Relazione di audizione del consigliere auditore nei procedimenti in materia commerciale, 23 giugno 2017, HO/AK ju-ca-11.ho(2017) 3604029, pag. 4.

dell'urgenza della questione e comunque non inferiore a dieci giorni». Le informazioni finali sono state comunicate alle parti interessate il 17 luglio 2017, con un termine per presentare osservazioni fissato al 7 agosto 2017, cioè dopo tre settimane. Sebbene sia inferiore ai 30 giorni raccomandati dal consigliere auditore, tale termine prevede comunque un periodo di tempo pari al doppio del minimo prescritto. La Commissione ha quindi ritenuto di aver rispettato l'essenza della raccomandazione del consigliere auditore, vale a dire prevedere un periodo di tempo «sufficiente» per formulare osservazioni utili su un documento che riproduceva in larga parte le informazioni che la Commissione aveva già condiviso con le parti nel documento informativo del 4 aprile (cfr. considerando(22)).

- (35) Per quanto riguarda le questioni sostanziali sollevate dinanzi al consigliere auditore, la Commissione ha deciso di affrontarle nelle parti pertinenti del presente regolamento riportate di seguito, in quanto tali questioni sono state sollevate nuovamente nelle osservazioni scritte pervenute dopo la comunicazione delle informazioni finali.
- (36) Il 3 agosto 2017 si è svolta un'audizione del produttore esportatore iraniano, vale a dire Mobarakeh Steel Company. In un'audizione il produttore esportatore iraniano ha segnalato la presenza di un errore di trascrizione nel calcolo del dumping da esso praticato. Il produttore esportatore ha spiegato che alcuni valori erano stati arrotondati erroneamente, probabilmente a causa della loro lunghezza.
- (37) La Commissione ha analizzato questa argomentazione e ha concluso che effettivamente il calcolo del dumping relativo al produttore esportatore iraniano conteneva un errore di trascrizione, che ha dovuto essere corretto. Pertanto è stato necessario ripetere il calcolo del dumping e i calcoli basati su di esso, con i seguenti risultati: il margine di dumping e l'aliquota del dazio antidumping rivisti relativi a Mobarakeh Steel Company erano pari al 17,9 % e, di conseguenza, il prezzo minimo all'importazione rivisto, adeguato per tenere conto dell'aumento dei prezzi delle materie prime, era pari a 468,49 EUR per tonnellata.
- (38) Il 4 agosto 2017 tutte le parti sono state opportunamente informate di questa revisione mediante la comunicazione di ulteriori informazioni finali e sono state invitate a presentare osservazioni.
- (39) Prima di giungere a una decisione definitiva, la Commissione ha preso in considerazione tutte le osservazioni presentate oralmente e per iscritto dalle parti interessate in relazione alle comunicazioni delle informazioni finali e di ulteriori informazioni finali. Tali osservazioni sono esaminate nel presente regolamento e, se del caso, ne modificano le risultanze.

2. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

2.1. Prodotto in esame

- (40) I prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sono fabbricati mediante laminazione a caldo. Si tratta di un processo di lavorazione dei metalli in cui il metallo fuso viene fatto passare attraverso uno o più coppie di rulli caldi per ridurre e uniformare lo spessore con la temperatura del metallo al di sopra della temperatura di ricristallizzazione. Essi possono essere forniti in varie forme: arrotolati (anche lubrificati o decapati), tagliati su misura (fogli) o in nastri stretti.
- (41) Vi sono due principali impieghi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo. Essi costituiscono in primo luogo la materia primaria per la produzione di vari prodotti di acciaio a valle di valore aggiunto, a cominciare dai prodotti piatti di acciaio laminati ⁽¹⁾ a freddo e rivestiti. In secondo luogo sono usati come fattore produttivo industriale acquistato dagli utilizzatori finali per una serie di impieghi, anche nel settore delle costruzioni (produzione di tubi di acciaio), nella costruzione navale, nei contenitori per gas, negli autoveicoli, nei recipienti a pressione e nelle condotte per il trasporto di energia.
- (42) La Commissione ha escluso gli acciai per utensili e gli acciai rapidi dalla definizione del prodotto oggetto del procedimento antidumping relativo alle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese ⁽²⁾.
- (43) In assenza di osservazioni relative alla definizione del prodotto e del prodotto simile nel corso di questa particolare inchiesta e per avere la stessa definizione del prodotto nei vari procedimenti relativi a taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati, la Commissione ha inoltre deciso di escludere gli acciai per utensili e gli acciai rapidi dalla definizione del prodotto nel caso in esame.
- (44) Le parti interessate sono state informate di tali esclusioni mediante il documento informativo. La Commissione non ha ricevuto alcuna osservazione a questo riguardo.

⁽¹⁾ Il processo di laminazione a freddo consiste nel far passare un foglio o un nastro, precedentemente laminato a caldo e decapato, attraverso rulli freddi, cioè a una temperatura inferiore a quella di rammollimento del metallo.

⁽²⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2016/1778 della Commissione, del 6 ottobre 2016, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese (G.U.L. 272 del 7.10.2016, pag. 33).

- (45) Il prodotto in esame («prodotti piatti di acciaio laminati a caldo») è pertanto costituito da taluni prodotti laminati piatti di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati, anche arrotolati (compresi i prodotti tagliati su misura e in nastri stretti), semplicemente laminati a caldo, non placcati né rivestiti originari del Brasile, dell'Iran, della Russia e dell'Ucraina.

Il prodotto in esame non comprende:

- i prodotti di acciaio inossidabile e al silicio detti «magnetici» a grani orientati,
- i prodotti di acciaio per utensili e di acciaio rapido,
- i prodotti non arrotolati, che non presentano motivi in rilievo, di spessore superiore a 10 mm e di larghezza pari o superiore a 600 mm, e
- i prodotti non arrotolati, che non presentano motivi in rilievo, di spessore pari o superiore a 4,75 mm ma non superiore a 10 mm e di larghezza pari o superiore a 2 050 mm.

Il prodotto in esame è attualmente classificato ai codici NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10, 7225 30 90, ex 7225 40 60, 7225 40 90, ex 7226 19 10, 7226 91 91 e 7226 91 99.

2.2. Prodotto simile

- (46) Dall'inchiesta è emerso che i seguenti prodotti hanno le stesse caratteristiche fisiche di base e gli stessi impieghi di base:
- a) il prodotto in esame;
 - b) il prodotto fabbricato e venduto sul mercato interno dei paesi interessati;
 - c) il prodotto fabbricato e venduto nell'Unione dall'industria dell'Unione.
- (47) In assenza di osservazioni, la Commissione ha confermato che il prodotto in esame fabbricato e venduto nei paesi interessati e quello prodotto e venduto dall'industria dell'Unione sono prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

3. DUMPING

3.1. Metodo generale

- (48) Nella presente sezione la Commissione ha stabilito il metodo generale utilizzato per il calcolo del dumping. Ove giustificato, tutte le questioni specifiche per società o per paese, pertinenti ai fini di questo calcolo, sono state affrontate di seguito nelle sezioni specifiche per paese.

3.1.1. Valore normale

- (49) La Commissione ha dapprima verificato se il volume totale di vendite sul mercato interno di ciascun produttore esportatore che ha collaborato fosse rappresentativo in conformità all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno sono rappresentative se il volume totale delle vendite del prodotto simile sul mercato interno ad acquirenti indipendenti rappresenta per ciascun produttore esportatore almeno il 5 % del volume totale delle sue vendite all'esportazione verso l'Unione del prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta.

Il valore normale per i tipi non rappresentativi (ossia quelli per i quali le vendite sul mercato interno hanno rappresentato meno del 5 % delle vendite all'esportazione nell'Unione o che non sono stati venduti sul mercato interno) è stato calcolato sulla base del costo di fabbricazione per tipo di prodotto maggiorato di un importo per le spese generali, amministrative e di vendita e per i profitti. Per le vendite sul mercato interno effettuate nel corso di normali operazioni commerciali è stato utilizzato il profitto per tipo di prodotto per i tipi di prodotto in esame. Per tutte le altre transazioni che non sono state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali è stato utilizzato il profitto medio.

La Commissione ha successivamente individuato i tipi di prodotto venduti sul mercato interno identici o comparabili ai tipi di prodotto venduti all'esportazione nell'Unione e ha verificato se le vendite di ciascun tipo di prodotto effettuate sul mercato interno da ogni produttore esportatore che ha collaborato fossero rappresentative, in conformità all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto sono rappresentative se il volume totale delle vendite sul mercato interno di questo tipo di prodotto ad acquirenti indipendenti, durante il periodo dell'inchiesta, rappresenta almeno il 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione verso l'Unione del tipo di prodotto identico o comparabile.

- (50) La Commissione ha poi definito, per ogni tipo di prodotto, la percentuale di vendite remunerative ad acquirenti indipendenti effettuate sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta allo scopo di decidere se utilizzare i prezzi delle vendite effettivamente realizzate sul mercato interno per il calcolo del valore normale, in conformità all'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base.
- (51) Il valore normale è stato determinato sulla base del prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto, indipendentemente dal fatto che le vendite fossero o no remunerative, se:
- il volume delle vendite del tipo di prodotto, venduto a un prezzo netto pari o superiore al costo di produzione calcolato, rappresentava più dell'80 % del volume totale delle vendite di questo tipo di prodotto, e
 - la media ponderata del prezzo di vendita di tale tipo di prodotto è pari o superiore al costo unitario di produzione.
- (52) Nel caso in esame il valore normale era pari alla media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno di quel tipo di prodotto durante il periodo dell'inchiesta.
- (53) Il valore normale è stato determinato sulla base del prezzo effettivo praticato sul mercato interno per ciascun tipo di prodotto delle sole vendite remunerative sul mercato interno dei tipi di prodotto durante il periodo dell'inchiesta se:
- il volume delle vendite remunerative del tipo di prodotto rappresenta una percentuale pari o inferiore all'80 % del volume totale delle vendite di tale tipo, oppure
 - la media ponderata del prezzo di questo tipo di prodotto è inferiore al costo unitario di produzione.
- (54) Quando, nel corso di normali operazioni commerciali, non sono state realizzate vendite o sono state realizzate vendite insufficienti di un tipo di prodotto simile, oppure quando un tipo di prodotto non è stato venduto in quantitativi rappresentativi sul mercato interno, la Commissione ha costruito il valore normale in conformità all'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base.
- (55) Il valore normale è stato costruito sommando al costo medio di produzione del prodotto simile di ciascun produttore esportatore che ha collaborato durante il periodo dell'inchiesta i seguenti elementi:
- la media ponderata delle spese generali, amministrative e di vendita («SGAV») sostenute da ciascun produttore esportatore che ha collaborato in relazione alle vendite del prodotto simile effettuate sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta, e
 - la media ponderata del profitto di ciascun produttore esportatore che ha collaborato realizzato con le vendite del prodotto simile sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta.

3.1.2. Prezzo all'esportazione

- (56) I produttori esportatori hanno esportato nell'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti oppure tramite società collegate operanti come operatori commerciali e/o importatori.
- (57) Nei casi in cui i produttori esportatori hanno esportato il prodotto in esame vendendolo direttamente ad acquirenti indipendenti dell'Unione, anche tramite operatori commerciali, il prezzo all'esportazione è stato stabilito sulla base dei prezzi realmente pagati o pagabili per il prodotto in esame venduto per l'esportazione nell'Unione in conformità all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.
- (58) Nei casi in cui i produttori esportatori hanno esportato il prodotto in esame nell'Unione tramite una società collegata operante come importatore, il prezzo all'esportazione è stato costruito in base al prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione, in conformità all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Il prezzo all'esportazione è stato costruito, in conformità allo stesso articolo, anche quando il prodotto in esame non è stato rivenduto nello stato in cui è avvenuta la sua importazione. In questi casi sono stati applicati adeguamenti per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, comprese le SGAV, e dei profitti.

3.1.3. Confronto

- (59) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori a livello franco fabbrica.

- (60) Ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha adeguato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che influiscono sui prezzi e sulla loro comparabilità, in conformità all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.

3.2. Brasile

- (61) I produttori esportatori del Brasile durante il periodo dell'inchiesta erano cinque. Dopo la selezione del campione, una società esportatrice, Aperam Inox América do Sul SA, ha spiegato alla Commissione di aver erroneamente dichiarato vendite in Africa che erano solo in transito attraverso l'Unione, definendole vendite all'esportazione nell'Unione. Durante il periodo dell'inchiesta la società non ha quindi esportato il prodotto in esame nell'Unione. Essa ha altresì spiegato di avere azionisti in comune con ArcelorMittal Brasil S.A («AMB»). Stante quanto sopra, la Commissione ha deciso di trattare queste due società come società collegate.

Anche Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais SA («Usiminas») e Companhia Siderúrgica Nacional («CSN») hanno azionisti in comune. Usiminas ha sostenuto che le due società dovrebbero essere considerate come indipendenti perché è attualmente in corso un procedimento presso l'autorità brasiliana garante della concorrenza, che impedisce a CSN di esercitare diritti in relazione a Usiminas. La Commissione ha verificato l'argomentazione e gli elementi di prova forniti da Usiminas e ha concluso che CSN non era in grado di esercitare i propri diritti in relazione a Usiminas. La Commissione ha accolto tale argomentazione e ha considerato tali società come indipendenti. Nessuna delle due società ha mosso obiezioni quando la Commissione ha comunicato la propria decisione attraverso il documento con cui ha informato tali società della decisione di non istituire misure provvisorie. La decisione riguardo all'eventuale presenza di un collegamento tra queste due società può essere modificata nel corso di riesami successivi nel caso in cui l'autorità brasiliana garante della concorrenza si pronunci diversamente in futuro.

- (62) Sul mercato interno tutti i produttori esportatori hanno venduto il prodotto simile sia direttamente sia tramite operatori commerciali collegati e indipendenti. La maggior parte dei prodotti simili venduti è stata ulteriormente trasformata in un prodotto che è rimasto il prodotto simile o è diventato un altro prodotto a valle.
- (63) Usiminas ha esportato il prodotto in esame nell'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti. Gli altri due produttori esportatori hanno esportato nell'Unione soprattutto rotoli non trasformati (non tagliati), che sono stati rivenduti o ulteriormente trasformati dalla loro società collegata nell'Unione.

3.2.1. Valore normale

- (64) Il valore normale per i tre produttori esportatori è stato calcolato in base al metodo generale di cui alla sezione 3.1.1.
- (65) Per i tre produttori esportatori il valore normale è stato determinato sulla base del prezzo praticato sul mercato interno, rispettivamente per il 14 %, il 35 % e il 91 % dei tipi di prodotto esportati nell'Unione, che rappresentano rispettivamente il 54 %, il 78 % e il 99 % del volume delle vendite all'esportazione nell'Unione. Il valore normale per i restanti tipi di prodotto è stato costruito come indicato nei considerando (54) e (55).
- (66) Dopo la diffusione del documento informativo, Usiminas ha sostenuto che l'importo delle SGAV non è stato calcolato a livello franco fabbrica e che talune spese non erano collegate al prodotto in esame e, di conseguenza, avrebbero dovuto essere escluse da tale importo.
- (67) La Commissione ha accolto tale argomentazione e ha corretto di conseguenza l'importo delle SGAV.
- (68) Dopo la diffusione del documento informativo, CSN ha sostenuto che per stabilire l'importo delle SGAV avrebbe dovuto essere utilizzata l'ultima versione della tabella relativa a tali spese presentata durante la visita di verifica. Tale versione sarebbe più accurata perché taluni costi connessi alle esportazioni sono stati assegnati solo alle vendite all'esportazione e non alle vendite sul mercato interno.
- (69) La Commissione ha respinto tale argomentazione in quanto non è stato possibile verificare il metodo di assegnazione nell'ultima versione della tabella relativa alle SGAV presentata dalla società, poiché questa è stata fornita alla fine della visita di verifica. La Commissione ha invece calcolato l'importo delle SGAV sulla base di una versione precedente che era stata presentata nel corso della visita di verifica e che ha potuto essere verificata. Tale versione conteneva tuttavia alcuni errori che sono stati corretti manualmente dalla Commissione e comunicati a CSN. Quest'ultima non ha presentato ulteriori osservazioni su tale comunicazione. Nel calcolo la Commissione non ha assegnato i costi di esportazione alle vendite sul mercato interno. Il metodo di assegnazione utilizzato dalla Commissione non è stato contestato da CSN.

3.2.2. Prezzo all'esportazione

- (70) Il prezzo all'esportazione per i tre produttori esportatori è stato calcolato in base al metodo generale di cui alla sezione 3.1.2.
- (71) Per Usiminas, che ha venduto il prodotto in esame nell'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti, il prezzo all'esportazione è stato stabilito in conformità all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.
- (72) Gli altri due produttori esportatori hanno venduto il prodotto in esame nell'Unione tramite parti collegate. Tuttavia anche per questi produttori esportatori il prezzo all'esportazione è stato stabilito in conformità all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base perché la Commissione ha potuto verificare che i prezzi praticati tra le parti collegate erano determinati in condizioni di piena concorrenza e riflettevano i prezzi di mercato.

3.2.3. Confronto

- (73) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori a livello franco fabbrica.
- (74) Ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha adeguato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi, in conformità all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Sono stati applicati adeguamenti per tenere conto dei costi di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e dei costi accessori (compresi tra il 3,4 % e il 4,6 %, espressi sul fatturato netto), di sconti, riduzioni e quantitativi (compresi tra lo 0,2 % e il 3,5 %, espressi sul fatturato netto) nonché dei costi del credito (compresi tra l'1,8 % e il 2,3 %, espressi sul fatturato netto).
- (75) Tutti i produttori esportatori hanno richiesto un adeguamento per la restituzione dei dazi a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera b), del regolamento di base, sostenendo che l'esistenza di un regime di restituzione dei dazi per talune materie prime implicherebbe che su tutte le loro vendite sul mercato interno graverebbe un'imposta indiretta rispetto alle vendite all'esportazione.
- (76) I produttori esportatori non sono stati tuttavia in grado di dimostrare che la semplice esistenza del regime di restituzione dei dazi avrebbe un'incidenza sulla comparabilità dei prezzi. Inoltre, durante la visita di verifica, i produttori esportatori hanno confermato che il regime di restituzione dei dazi non incide sul prezzo di vendita. Tale argomentazione non ha quindi potuto essere accolta.
- (77) Usiminas ha richiesto un adeguamento relativo allo stadio commerciale a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto i), del regolamento di base, affermando che tutte le sue vendite sul mercato interno erano state effettuate a utilizzatori finali, mentre tutte le sue vendite all'esportazione nell'Unione erano state effettuate a operatori commerciali collegati o indipendenti.
- (78) Il produttore esportatore non è stato tuttavia in grado di dimostrare l'esistenza di costanti ed evidenti differenze di prezzo attinenti a stadi commerciali diversi sul mercato interno o all'esportazione. Tale argomentazione non ha quindi potuto essere accolta.
- (79) Dopo la diffusione del documento informativo, Usiminas ha inoltre sostenuto che anche l'adeguamento per i costi del credito avrebbe dovuto essere detratto ai fini della costruzione del valore normale.
- (80) La Commissione ha respinto tale argomentazione in quanto l'adeguamento per i costi di credito è un adeguamento applicato ai prezzi reali per riflettere la durata concordata del credito, indipendentemente dalla data effettiva del pagamento. Si tratta di un mero adeguamento dei prezzi che non è giustificato in sede di costruzione del valore normale.

3.2.4. Margine di dumping

- (81) Per i produttori esportatori la Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo di prodotto simile e la media ponderata del prezzo all'esportazione del tipo corrispondente del prodotto in esame, in conformità all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.
- (82) Nelle sue osservazioni in merito alle informazioni finali CSN ha affermato che i valori cif riveduti utilizzati per il calcolo del margine di vendita sottocosto avrebbero dovuto essere utilizzati anche per il calcolo del margine di dumping. La richiesta è stata accolta e il calcolo del dumping è stato corretto di conseguenza.
- (83) La media ponderata del margine di dumping per i produttori esportatori che hanno collaborato non inseriti nel campione è stata calcolata in conformità all'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base. Tale margine è stato fissato in base ai margini calcolati per i tre produttori esportatori inseriti nel campione.

- (84) Il livello di collaborazione del Brasile è elevato poiché le esportazioni dei produttori esportatori che hanno collaborato hanno costituito quasi il 100 % delle esportazioni brasiliane totali nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. La Commissione ha pertanto deciso di fissare il margine di dumping per l'intero paese applicabile a tutte le altre società allo stesso livello di quello stabilito per la società inserita nel campione con il margine di dumping più elevato, cioè Usiminas.
- (85) I margini di dumping, espressi in percentuale del prezzo cif franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping
ArcelorMittal Brasil S.A	16,3 %
Aperam Inox América do Sul SA.	16,3 %
Companhia Siderúrgica Nacional	73,0 %
Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais SA.	65,9 %
Altre società che hanno collaborato (Gerdau Açominas SA)	49,3 %
Tutte le altre società	73,0 %

3.3. Iran

- (86) Vi è solo un produttore esportatore del prodotto in esame in Iran che ha collaborato pienamente alla presente inchiesta. La maggior parte delle sue vendite nell'Unione erano vendite dirette ad acquirenti indipendenti; alcune di esse sono state tuttavia effettuate tramite un operatore commerciale collegato con sede in Germania.

3.3.1. Valore normale

- (87) Il valore normale per l'unico produttore esportatore è stato calcolato in base al metodo generale di cui alla sezione 3.1.1. Di conseguenza il valore normale per il 61 % dei tipi di prodotto che rappresentano il 67 % del volume esportato dal produttore esportatore nell'Unione è stato determinato sulla base del prezzo praticato sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali. Per i restanti tipi di prodotto il valore normale è stato costruito. Tuttavia, se la media ponderata del prezzo di un tipo di prodotto era inferiore al costo unitario di produzione, il valore normale è stato costruito in base al metodo di cui al considerando (55).
- (88) Il produttore esportatore ha anche sostenuto che la Commissione ha utilizzato una percentuale errata delle SGAV per la verifica delle normali operazioni commerciali e per la costruzione del valore normale. Ciò è in effetti dovuto a un errore di arrotondamento, che è stato successivamente rettificato. Tale modifica non ha inciso sui margini di dumping stabiliti nel considerando (98).

3.3.2. Prezzo all'esportazione

- (89) Il prezzo all'esportazione è stato calcolato in base al metodo generale di cui alla sezione 3.1.2. e, in particolare, all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

3.3.3. Confronto

- (90) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione dell'unico produttore esportatore a livello franco fabbrica.
- (91) Ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha adeguato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi, in conformità all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Sono stati applicati adeguamenti per tenere conto dei costi di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e dei costi accessori (compresi tra l'1 % e il 3 %), dei costi di imballaggio (compresi tra lo 0 % e l'1 %), dei costi del credito (compresi tra l'1 % e il 3 %), delle commissioni (compresi tra lo 0,1 % e il 2 %), di altri sconti (compresi tra lo 0 % e lo 0,5 %) nonché di altri fattori (compresi tra lo 0 % e l'1 %). È stato applicato anche un adeguamento sulla base dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), per le vendite all'esportazione effettuate tramite l'operatore commerciale collegato nell'Unione (compresi tra il 2 % e il 6 %).

- (92) Nelle sue osservazioni in merito alle informazioni finali il denunciante ha sostenuto che tali adeguamenti sembrano elevati e ha invitato la Commissione a fornire ulteriori spiegazioni in merito. La Commissione non può fornire ulteriori dettagli in merito a tali adeguamenti senza divulgare informazioni commerciali riservate. Tutti questi adeguamenti sono stati analizzati e verificati dalla Commissione in linea con l'obbligo impostole dall'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base.
- (93) Nelle sue osservazioni sul documento informativo, il produttore esportatore ha sostenuto che, nel costruire il valore normale, la Commissione non ha detratto gli adeguamenti relativi al costo. Tale argomentazione risulta di fatto errata, in quanto la Commissione ha detratto tali adeguamenti. Il produttore esportatore ha ribadito tale argomentazione nella sua osservazione in merito alle informazioni finali. La Commissione ha illustrato al produttore esportatore il metodo da essa adottato su questo punto e non sono pervenute ulteriori osservazioni.
- (94) Nel valutare tali adeguamenti, la Commissione ha riesaminato gli elementi di prova relativi all'adeguamento sulla base del regime di restituzione dei dazi. Gli elementi di prova a disposizione della Commissione hanno dimostrato che, anche se il produttore esportatore ha ricevuto ciò che egli ha sostenuto fosse una restituzione dei dazi, innanzitutto non vi è alcun elemento di prova del fatto che abbia pagato alcun dazio in quanto, secondo le informazioni fornite dal produttore esportatore stesso, l'approvvigionamento delle principali materie è avvenuto a livello nazionale. Di conseguenza, il dazio non «gravava [...] sui materiali incorporati [nel prodotto]», ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera b), del regolamento di base, fattore che costituisce un prerequisito per l'adeguamento. Tale adeguamento non è stato quindi applicato.

3.3.4. Margine di dumping

- (95) La Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo di prodotto simile e la media ponderata del prezzo all'esportazione del tipo corrispondente di prodotto in esame, in conformità all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.
- (96) Nelle sue osservazioni in merito alle informazioni finali il produttore esportatore ha evidenziato un errore di trascrizione nel calcolo del dumping. La Commissione ha rettificato l'errore di trascrizione, dovuto a un arrotondamento superfluo di alcuni valori lunghi, e ha modificato di conseguenza il suo calcolo. Tutte le parti interessate sono state informate di questa modifica mediante la comunicazione di ulteriori informazioni finali.
- (97) Il livello di collaborazione dell'Iran è stato molto elevato poiché le esportazioni del produttore esportatore che ha collaborato costituivano circa il 100 % delle esportazioni totali nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. La Commissione ha pertanto stabilito il margine di dumping per l'intero paese allo stesso livello di quello relativo all'unico produttore esportatore.
- (98) I margini di dumping, espressi in percentuale del prezzo cif franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping
Mobarakeh Steel Company	17,9 %
Tutte le altre società	17,9 %

- (99) Nelle sue osservazioni sul documento informativo il denunciante ha sostenuto che il margine di dumping calcolato sulla base dei dati da esso raccolti era notevolmente più elevato. La parte interessata ha invitato la Commissione a fornire ulteriori informazioni sul modo in cui il margine di dumping per l'Iran è stato calcolato.
- (100) La Commissione ha basato il proprio calcolo sui dati societari reali che sono stati verificati in loco. La parte interessata in questione non aveva accesso a queste informazioni e questo potenzialmente spiega la discrepanza. La Commissione non può fornire ulteriori dettagli in merito al calcolo senza rivelare informazioni commerciali riservate riguardanti il produttore esportatore.
- (101) Nelle sue osservazioni in merito alle ulteriori informazioni finali il denunciante ha chiesto altre informazioni su questo errore di trascrizione nell'arrotondamento, sottolineando che era poco probabile che una riduzione di 5 punti percentuali del livello del margine di dumping fosse dovuta ad un errore di arrotondamento.
- (102) La Commissione non può rivelare il calcolo dettagliato del dumping a parti diverse dalla parte direttamente interessata, poiché in tal modo sarebbero divulgate informazioni commerciali riservate. Come spiegato nel

considerando (96), l'errore riguardava l'arrotondamento superfluo di alcuni valori lunghi costituiti da più di 13 cifre (per esempio 112 769 871 468,69 è stato erroneamente inserito nel calcolo come 1,13). Tali valori lunghi riguardavano le transazioni di esportazione più importanti convertite nella valuta iraniana locale per il calcolo del dumping. Si spiega così il calo di 5,1 punti percentuali del margine di dumping.

3.4. Russia

- (103) Vi sono tre produttori esportatori del prodotto in esame in Russia che hanno collaborato pienamente alla presente inchiesta. Essi rappresentano la quasi totalità delle importazioni del prodotto in esame dalla Russia nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.

3.4.1. Valore normale

- (104) Il valore normale per i tre produttori esportatori è stato calcolato in base al metodo generale di cui alla sezione 3.1.1. Di conseguenza il valore normale per la maggior parte dei tipi di prodotto esportati nell'Unione per i tre produttori esportatori è stato determinato sulla base del prezzo praticato sul mercato interno (rispettivamente 76 %, pari al 98,9 % dei quantitativi esportati, 49 %, pari all'86,7 % dei quantitativi esportati e 73 %, pari al 96,6 % dei quantitativi esportati).
- (105) Per i restanti tipi il valore normale è stato costruito in base al metodo descritto nei considerando (54) e (55), perché non vi erano vendite sul mercato interno oppure perché i quantitativi di vendite sul mercato interno erano troppo esigui per poter essere considerati rappresentativi (meno di 75 tonnellate per tipo di prodotto).

3.4.2. Prezzo all'esportazione

- (106) I produttori esportatori hanno esportato nell'Unione direttamente, tramite importatori collegati nell'Unione, oppure tramite operatori commerciali/importatori collegati con sede in Svizzera. Le società collegate in Svizzera hanno acquistato il prodotto in esame dai produttori esportatori e lo hanno poi venduto nell'Unione e in altri paesi.
- (107) Il prezzo di esportazione è stato calcolato in base al metodo generale di cui alla sezione 3.1.2.
- (108) In seguito alla diffusione del documento informativo, Severstal ha sostenuto che gli adeguamenti effettuati per le SGAV e i profitti a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base non potevano essere applicati alle vendite tramite l'operatore commerciale/importatore ad essa collegato in Svizzera, SSE.
- (109) Secondo tale società gli adeguamenti sono appropriati solo per specifiche transazioni, in cui le condizioni di vendita prevedono che un prodotto sia consegnato dopo il suo sdoganamento, cioè per transazioni in cui la parte collegata opera come importatore. Tuttavia, per la maggior parte delle vendite tramite l'operatore commerciale/importatore ad essa collegato in Svizzera i termini di consegna non richiedono all'operatore commerciale/importatore in Svizzera di sdoganare le merci in dogana. Al tempo stesso Severstal ha sostenuto che gli operatori commerciali/importatori ad essa collegati con sede in Svizzera dovrebbero essere considerati come facenti parte della rete di esportazione del produttore e non come importatori.
- (110) La Commissione ha respinto tale argomentazione. L'inchiesta ha stabilito che SSE ha svolto funzioni di importatore per le vendite del prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta. I diversi Incoterm (cif, fob, CFR, DAP o cif) non cambiano il fatto che SSE operava come importatore collegato sul mercato dell'Unione. Alla luce del fatto che l'operatore commerciale/importatore è collegato al produttore esportatore, l'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base implica che i dati di tale operatore commerciale/importatore sono inaffidabili e che pertanto un adeguamento fosse giustificato.
- (111) La Commissione ha inoltre constatato che SSE non poteva essere considerata come facente parte della rete di esportazione del produttore. Non sussiste un rapporto di esclusività tra la società madre e la controllata in Svizzera per quanto riguarda le vendite nell'UE. L'inchiesta ha stabilito che all'interno del gruppo vi erano anche altri servizi vendite che si occupavano di esportazioni nell'UE. Più in particolare, la società madre in Russia manteneva tre diversi canali di esportazione nell'UE per il prodotto in esame, vale a dire le vendite dirette, le vendite attraverso il centro servizi collegato in Lettonia e le vendite tramite il proprio operatore commerciale/importatore in Svizzera.
- (112) La Commissione ha pertanto concluso che dovrebbero essere applicati adeguamenti per le SGAV e i profitti per tutti i tipi di transazioni di vendita effettuate tramite il operatore commerciale/importatore collegato svizzero in conformità all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base.
- (113) Al momento della divulgazione delle informazioni Severstal ha ribadito il suo forte disaccordo circa l'applicazione, da parte della Commissione, dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Tale società ha inoltre denunciato una presunta incoerenza di trattamento da parte della Commissione rispetto ad altri produttori esportatori con importatori/operatori commerciali collegati, sia all'interno che al di fuori dell'Unione.

- (114) La Commissione ha confermato il suo approccio secondo cui gli operatori commerciali/importatori collegati possono essere oggetto del trattamento di cui all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base quando svolgono funzioni di importatore, anche se sono situati al di fuori dell'Unione. Come indicato nel considerando (110) questa era la situazione di SSE, mentre gli operatori commerciali/importatori collegati ad altri produttori esportatori erano in situazioni diverse, a seconda delle diverse funzioni di ciascuna impresa.
- (115) Severstal ha inoltre contestato la conclusione della Commissione secondo cui SSE non poteva essere considerata parte della sua rete di esportazione. Tuttavia, secondo la Commissione, le motivazioni addotte da Severstal, come il fatto che SSE fosse pienamente controllata dalla società madre e che i profitti e le perdite fossero assegnati alla società madre, non hanno prevalso sui fattori elencati nel considerando (111), che indicano il contrario. SSE non può pertanto essere considerata come un servizio esportazioni interno a Severstal.
- (116) In seguito alla diffusione del documento informativo, anche il produttore esportatore NLMK ha sostenuto che gli adeguamenti effettuati per le SGAV e i profitti a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base non potevano essere applicati alle vendite tramite la propria società collegata svizzera, Novex.
- (117) NLMK ha sostenuto che Novex non operava come importatore collegato, nella misura in cui tale società non importava il prodotto in esame nell'Unione. Nei limiti in cui l'applicazione dell'articolo 2, paragrafo 9, implica che una parte collegata deve operare come importatore, non è stato possibile applicare adeguamento sulla base dell'articolo 2, paragrafo 9, al prezzo all'esportazione di Novex.
- (118) A sostegno di tale argomentazione NLMK ha sostenuto che essa vendeva sistematicamente prodotti siderurgici sui mercati di esportazione tramite due operatori commerciali collegati, vale a dire Novex in Svizzera e Novexco (Cyprus) Limited a Cipro. Novex si occupa di vendite all'esportazione nell'Unione, mentre Novexco vende nel resto del mondo. Queste società operano come servizio di vendite all'esportazione di NLMK e non vi sono altre funzioni o servizi nel gruppo NLMK incaricati di gestire tali vendite. NLMK non effettua alcuna vendita diretta all'esportazione di prodotti siderurgici.
- (119) Novex e Novexco sono controllate interamente da NLMK, la quale ha affidato loro le sue funzioni di vendita all'esportazione non solo per il prodotto in esame, ma per l'intero portafoglio di prodotti di NLMK. Queste due società collegate operano sotto il controllo economico di NLMK, sia in virtù della struttura patrimoniale del gruppo NLMK, sia sotto il profilo economico. È importante sottolineare che Novex e Novexco commercializzano solo prodotti provenienti dalle loro società collegate all'interno del gruppo NLMK. Pertanto esse non svolgono un'attività economica autonoma che potrebbe essere condotta in modo indipendente al di fuori del gruppo NLMK.
- (120) Mentre tutte le vendite all'esportazione di prodotti siderurgici di NLMK sono effettuate tramite Novex e Novexco, queste società collegate di solito non operano come importatori di tali prodotti nell'UE o altrove, ad eccezione dei prodotti di acciai detti «magnetici» a grani orientati (GOES), venduti a condizioni di consegna DDP (reso sdoganato). Tutte le altre vendite all'esportazione effettuate da Novex e Novexco si basano su condizioni di consegna che non coinvolgono tali società in qualità di importatori per i pertinenti prodotti siderurgici.
- (121) NLMK ha ritenuto pertanto che Novex non potesse essere definita come «importatore» dei prodotti in questione, nella misura in cui essa non effettuava lo sdoganamento delle merci né svolgeva eventuali altre funzioni svolte da un importatore.
- (122) Inoltre NLMK ha sostenuto che il personale di Novex partecipa al comitato di pianificazione strategica delle vendite del gruppo NLMK e contribuisce, in base alla propria conoscenza dei mercati di esportazione, alla pianificazione delle vendite e alla definizione dei prezzi del gruppo stesso. Pertanto NLMK non solo è pienamente consapevole del prezzo di Novex al primo acquirente indipendente, ma tale prezzo è fissato congiuntamente dal personale di NLMK e Novex. Allo stesso tempo, nel settore del prodotto in esame, i principali acquirenti, almeno nel caso delle esportazioni di NLMK nell'Unione, sono società commerciali che preferiscono effettuare direttamente lo sdoganamento dei prodotti in modo da ottimizzare i costi. Inoltre, acquistando il prodotto in esame a condizioni fob presso il porto di esportazione, o a condizioni cif, le società commerciali possono con breve preavviso vendere la merce verso qualsiasi destinazione che offra il miglior prezzo e che potrebbe non essere necessariamente nell'Unione. Pertanto il fatto che il prodotto possa essere sdoganato dal fornitore nell'Unione ha uno scarso valore per gli operatori commerciali.
- (123) In sintesi, NLMK ha considerato che mentre i GOES sono principalmente forniti direttamente ai trasformatori, gli altri prodotti siderurgici sono perlopiù forniti a operatori commerciali indipendenti nell'Unione. La differenza in

termini di tipologia di acquirenti determina una differenza in termini di Incoterms concordati e del corrispondente ruolo svolto da Novex e Novexco. Ciò produce una situazione in cui, secondo NLMK, la situazione accertata nell'inchiesta sui GOES non è rappresentativa del ruolo effettivo svolto da Novex in relazione al prodotto in esame o ad altri prodotti siderurgici. NLMK ha concluso che Novex dovrebbe essere trattata come un servizio vendite interno a NLMK.

- (124) La Commissione ha ricordato che la valutazione per decidere se un produttore e un operatore commerciale collegato debbano essere trattati come un'entità economica unica, oppure se l'operatore commerciale collegato debba essere considerato un servizio vendite interno del produttore, deve tenere in considerazione le funzioni generali dell'operatore commerciale collegato e, quindi, tenere conto anche di attività relative a prodotti diversi dal prodotto in esame ⁽¹⁾.
- (125) Anche se l'inchiesta ha confermato che Novex non ha svolto funzioni di importatore per il prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta, è opportuno osservare quanto segue riguardo alla definizione di Novex ai fini del caso in esame. Novex è costituita come operatore commerciale ai sensi del diritto svizzero ⁽²⁾. Secondo lo statuto, il suo oggetto sociale è l'acquisto, la vendita, la distribuzione e il commercio di prodotti e materie prime siderurgici, in Svizzera e all'estero. Non vi è alcuna limitazione formale in termini di fornitori dei prodotti destinati ad essere commercializzati. Inoltre NLMK e Novex hanno firmato contratti quadro generali che disciplinano la vendita e l'acquisto tra le parti. Ad esempio, tali contratti stabiliscono le procedure dettagliate in caso di reclami per merci non conformi, prevedono sanzioni in caso di ritardi di pagamento o di consegna delle merci, nonché il ricorso all'arbitrato in caso di controversie. La Commissione ha inoltre osservato che le principali attività di Novex, secondo i suoi rendiconti finanziari del 2015, sono il commercio di acciaio, comprese le eventuali attività che generano interessi, e che una parte significativa dei suoi acquisti di acciaio proviene da società del gruppo NLMK.
- (126) Inoltre la stessa NLMK ha riconosciuto, nella comunicazione del 7 giugno 2017, che per i prodotti GOES Novex opera come importatore collegato, il che conferma la conclusione che Novex non è assimilabile a un servizio vendite interno a NLMK.
- (127) Per questi motivi, la Commissione ha concluso che il rapporto tra Novex e NLMK non era assimilabile a un servizio vendite interno e integrato, il che avrebbe potuto rendere le due entità giuridiche un'entità economica unica; tale rapporto è stato invece considerato equivalente a quello di un agente che opera sulla base di commissioni ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base.
- (128) A seguito della comunicazione delle informazioni finali, NLMK ha ribadito la sua argomentazione secondo cui essa e il suo operatore commerciale collegato, Novex, costituiscono un'entità economica unica. Tale società riteneva che la Commissione non avesse tenuto conto della realtà economica del rapporto tra le due entità. In particolare, NLMK ha criticato l'approccio della Commissione nei confronti di Novex in quanto formalistico e teorico. Novex non era registrata come una società commerciale e la mancanza di una limitazione formale era irrilevante, in quanto in realtà non si riforniva da altri fornitori. Inoltre, anche supponendo l'esistenza di un contratto tra NLMK e Novex, tra le due entità ci sarebbe un'effettiva solidarietà. I risultati di Novex sarebbero stati pienamente consolidati nella contabilità del gruppo.
- (129) La Commissione ha respinto tali argomentazioni. Per valutare la relazione tra Novex e NLMK, l'esistenza di un contratto quadro che disciplina la vendita e l'acquisto tra le due società non può essere liquidata come teorica o formale. Essa dimostra piuttosto che le due entità hanno funzioni diverse e che non esisteva alcuna relazione di subordinazione tra di loro. Inoltre, è raro che un servizio vendite interno svolga funzioni di importatore, ruolo che Novex ha svolto per almeno un prodotto di acciaio (GOES). Infine, Novex potrebbe in qualsiasi momento decidere di acquistare prodotti piatti di acciaio laminati a caldo da altri fornitori, cosa che non farebbe un servizio integrato di vendite all'esportazione. Pertanto la Commissione ha mantenuto la sua posizione secondo la quale l'adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base è giustificato.
- (130) In seguito alla comunicazione delle informazioni finali, anche MMK ha contestato, per la prima volta, l'applicazione dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base in relazione all'operatore commerciale collegato ad essa collegato, MMK Trade Steel AG. Riprendendo le posizioni giuridiche di Severstal, tale società ha inoltre sostenuto che il pieno controllo da parte della società madre e l'assegnazione dei profitti e delle perdite alla società madre russa hanno dimostrato che MMK Trade Steel AG faceva parte di una rete di esportazione unica.

⁽¹⁾ Cfr. sentenza del 25 giugno 2015, *PT Musim Mas/Consiglio*, T-26/12, EU:T:2015:437, punto 52. Cfr. anche la relazione del panel dell'OMC nel DS442, *Unione europea — Misure antidumping su importazioni di determinati alcoli grassi dall'Indonesia*, punti 7.89 e seguenti.

⁽²⁾ Novex è stata indipendente fino al 2008, quando NLMK ha acquisito la totalità di Novexco (Cyprus) limited («Novexco») e Novex Trading (Swiss) SA («Novex») mediante acquisto di quote. Cfr. caso n. COMP/M.5101 — NOVOLIPETSK STEEL/NOVEXCO/NOVEX TRADING.

- (131) La Commissione ha ribadito la sua posizione giuridica secondo cui gli operatori commerciali/importatori collegati possono essere oggetto del trattamento di cui all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base quando svolgono funzioni di importatore, anche se sono situati al di fuori dell'Unione. MMK Trade Steel AG rientrava in questa categoria, come già rilevato nell'inchiesta sui prodotti piatti di acciaio laminati a freddo dalla Repubblica popolare cinese ⁽¹⁾.
- (132) Ne consegue che la Commissione non ha potuto accogliere nemmeno l'argomentazione secondo cui MMK e MMK Trade Steel AG formano un'entità economica unica. In ogni caso, MMK gestiva anche il proprio servizio esportazioni in Russia e vendeva una parte del suo acciaio direttamente in Europa. MMK Trade Steel AG non può essere pertanto considerata il servizio esportazioni interno di MMK.

3.4.3. Confronto

- (133) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori a livello franco fabbrica.
- (134) Ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha adeguato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi, in conformità all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Sono stati applicati adeguamenti per tenere conto delle caratteristiche fisiche (compresi tra lo 0 % e il 2 %), dei costi di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e dei costi accessori (compresi tra l'1 % e l'8 %), dei costi di imballaggio (compresi tra lo 0 % e l'1 %), dei costi del credito (compresi tra lo 0 % e il 2 %), delle commissioni (compresi tra lo 0 % e il 4 %) nonché di altri fattori (compresi tra lo 0 % e l'1 %).
- (135) In seguito alla diffusione del documento informativo, Severstal ha affermato che alcuni adeguamenti per le SGAV erano stati applicati erroneamente, vale a dire gli adeguamenti per i proventi finanziari e per i costi di trasporto.
- (136) Secondo tale società, i proventi finanziari avrebbero dovuto essere presi in considerazione per la determinazione della percentuale delle SGAV. Inoltre i proventi della controllata collegata in Svizzera rappresentavano allo stesso tempo una spesa per Severstal, come riportato nella tabella G-PL contenuta nella sua risposta al questionario, che a sua volta era stata presa in considerazione per determinare se le vendite sul mercato interno fossero state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali.
- (137) La Commissione ha respinto tale argomentazione. Severstal produce e vende una vasta gamma di prodotti e non è stata in grado di dimostrare che i proventi finanziari in questione, che costituiscono un prestito generale esteso dalla controllata svizzera alla società madre, fossero collegati al prodotto in esame.
- (138) In seguito alla divulgazione delle informazioni, Severstal ha ribadito la sua argomentazione e ha sostenuto che i suddetti proventi finanziari sono «interessi derivanti da prestiti concessi per finanziare i prodotti a lungo ciclo produttivo di Severstal, di cui fa parte il prodotto in esame». Inoltre tale società ha chiesto di attribuire l'importo corrispondente solo al prodotto in esame. Per la Commissione questa affermazione non ha tuttavia potuto essere presa in considerazione a causa della mancanza di maggiori dettagli sul motivo per cui un prestito generale per «prodotti a lungo ciclo produttivo» fosse collegato anche al prodotto in esame.
- (139) Per quanto riguarda l'adeguamento per i costi di trasporto, Severstal ha sostenuto che la Commissione aveva detratto un importo errato dei costi di trasporto come parte delle SGAV.
- (140) La Commissione ha accolto l'argomentazione di Severstal per quanto riguarda i costi di trasporto e per i calcoli ha utilizzato i costi di trasporto effettivi riferiti dalla società. Per evitare un doppio conteggio tali costi sono stati fissati a zero poiché erano già stati presi in considerazione nel calcolo degli adeguamenti.

3.4.4. Margine di dumping

- (141) Per i produttori esportatori la Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo di prodotto simile e la media ponderata del prezzo all'esportazione del tipo corrispondente del prodotto in esame, in conformità all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.
- (142) Il livello di collaborazione della Russia è elevato poiché le esportazioni dei produttori esportatori che hanno collaborato hanno costituito quasi il 100 % delle esportazioni totali nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. La Commissione ha pertanto deciso di fissare il margine di dumping per l'intero paese applicabile a tutte le altre società allo stesso livello di quello stabilito per la società con il margine di dumping più elevato, cioè il gruppo Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron & Steel Works (PJSC MMK).

⁽¹⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2016/1328 della Commissione, del 29 luglio 2016 (GU L 210 del 4.8.2016, pag. 1), considerando 64-67, che fanno riferimento, tra l'altro, all'importatore/operatore commerciale collegato svizzero di MMK.

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

Società	Margine di dumping
Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	33,0 %
PAO Severstal	5,3 %
Novolipetsk Steel	15,0 %
Tutte le altre società	33,0 %

3.5. Serbia

- (144) Vi è solo un produttore esportatore del prodotto in esame in Serbia che ha collaborato pienamente alla presente inchiesta. La maggior parte delle sue vendite nell'Unione era costituita da vendite dirette ad acquirenti indipendenti; tuttavia, alcune di tali vendite sono state effettuate tramite un importatore collegato con sede in Slovacchia.

3.5.1. Valore normale

- (145) Il valore normale per l'unico produttore esportatore è stato calcolato in base al metodo generale di cui alla sezione 3.1.1. Di conseguenza, il valore normale per il 23 % dei tipi di prodotto che rappresentano il 71 % del volume esportato dal produttore esportatore nell'Unione è stato determinato sulla base del prezzo praticato sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali. Ogniqualvolta il volume totale delle vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto ad acquirenti indipendenti durante il periodo dell'inchiesta rappresentava meno del 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione del tipo di prodotto identico o comparabile all'Unione, il valore normale per tale tipo è stato costruito utilizzando le SGAV e il profitto di tale tipo piuttosto che la media ponderata delle SGAV e del profitto. Tuttavia, se la media ponderata del prezzo di un tipo di prodotto era inferiore al costo unitario di produzione, il valore normale è stato costruito in base al metodo di cui al considerando (55).

3.5.2. Prezzo all'esportazione

- (146) Il prezzo all'esportazione è stato calcolato in base al metodo generale di cui alla sezione 3.1.2., in particolare all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base. Per le vendite tramite l'importatore collegato, il prezzo all'esportazione è stato costruito in base all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base.

3.5.3. Confronto

- (147) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione dell'unico produttore esportatore a livello franco fabbrica.
- (148) Ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha adeguato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi, in conformità all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Sono stati applicati adeguamenti per tenere conto dei costi di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e dei costi accessori (compresi tra il 5 % e il 9 %), dei costi del credito (compresi tra lo 0 % e l'1,5 %), delle spese bancarie (compresi tra lo 0 % e l'1 %) e delle commissioni (compresi tra lo 0,5 % e il 2 %).

3.5.4. Margine di dumping

- (149) La Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo di prodotto simile e la media ponderata del prezzo all'esportazione del tipo corrispondente di prodotto in esame, in conformità all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.
- (150) Il livello di collaborazione della Serbia è stato molto elevato poiché le esportazioni del produttore esportatore che ha collaborato costituivano circa il 100 % delle esportazioni totali nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. La Commissione ha pertanto stabilito il margine di dumping per l'intero paese allo stesso livello di quello relativo all'unico produttore esportatore.

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

Società	Margine di dumping
Zelezara Smederevo d.o.o.	38,7 %
Tutte le altre società	38,7 %

3.6. Ucraina

- (152) In Ucraina è presente un gruppo di tre produttori esportatori collegati del prodotto in esame (collettivamente indicati in questa sezione come «il produttore esportatore»), che hanno collaborato pienamente alla presente inchiesta. Due dei siti di produzione si trovano a Mariupol, nella regione di Donetsk che, durante l'inchiesta, era una zona di conflitto. A seguito di una richiesta del produttore esportatore, la Commissione ha deciso di escludere dai calcoli uno di questi siti, i cui volumi di esportazione nell'Unione erano esigui.
- (153) Nelle sue osservazioni sul documento informativo, il denunciante ha chiesto alla Commissione di spiegare la sua decisione di escludere una società ucraina dal calcolo del margine di dumping.
- (154) La Commissione ha escluso la società perché la quota modesta delle sue vendite in relazione alle vendite del gruppo non avrebbe influito sul margine di dumping. Inoltre, a causa delle attività militari nella zona, la verifica dei dati pertinenti era impossibile. La Commissione ha considerato questa situazione come un caso di forza maggiore.
- (155) Sul mercato interno il produttore esportatore ha venduto il prodotto simile sia direttamente sia tramite un operatore commerciale collegato.
- (156) Tutte le vendite del produttore esportatore nell'Unione sono state effettuate tramite un operatore commerciale collegato in Svizzera, il quale ha venduto il prodotto in esame sia agli importatori collegati sia a quelli indipendenti nell'Unione.

3.6.1. Valore normale

- (157) Il valore normale per il produttore esportatore è stato calcolato in base al metodo generale di cui alla sezione 3.1.1. Il valore normale per uno dei siti di produzione è stato determinato esclusivamente sulla base dei prezzi praticati sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali. Il valore normale per l'altro sito di produzione è stato parzialmente determinato sulla base dei prezzi praticati sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali (per il 38 % dei tipi di prodotti, che rappresentano il 12 % del volume totale delle esportazioni nell'Unione da quel sito) ed è stato parzialmente costruito. Ogniqualvolta il volume totale delle vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto ad acquirenti indipendenti durante il periodo dell'inchiesta rappresentava meno del 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione del tipo di prodotto identico o comparabile all'Unione, il valore normale per tale tipo è stato costruito utilizzando le SGAV e il profitto di tale tipo piuttosto che la media ponderata delle SGAV e del profitto. Tuttavia, se la media ponderata del prezzo di un tipo di prodotto era inferiore al costo unitario di produzione, il valore normale è stato costruito in base al metodo di cui al considerando (55).
- (158) Il produttore esportatore ha richiesto un adeguamento dei costi di produzione di uno dei siti di produzione situato nella zona di conflitto, vale a dire Ilyich Iron and Steel Works of Mariupol («Ilyich»), a causa dei costi anomali di produzione causati direttamente e indirettamente dalle operazioni militari nella zona. Il produttore esportatore ha proposto di stabilire il livello dell'adeguamento confrontando l'evoluzione del costo unitario a Ilyich con l'evoluzione del costo unitario nel sito di produzione non interessato dal conflitto, vale a dire Integrated Iron and Steel Works Zaporizhstal («Zaporizhstal»). Per stabilire che cosa intendesse il produttore esportatore per «costo unitario», per ciascun sito di produzione esso ha considerato i costi relativi a tutte le merci vendute e li ha divisi per il volume dei prodotti laminati a caldo fabbricati nel corso dell'anno civile in questione. Il produttore esportatore ha seguito questo criterio dal 2013 (il periodo pre-conflitto) al 2015 e su questa base ha proposto di adeguare i costi di Ilyich al ribasso, riducendoli di una determinata percentuale.
- (159) Dopo un'attenta considerazione, la Commissione ha ritenuto il metodo di quantificazione dell'adeguamento proposto come non appropriato. In primo luogo, ciò che è stato definito «costo unitario» non era il costo di un'unità di acciaio piatto laminato a caldo, in quanto comprendeva il costo di tutte le merci vendute, che

comprendevano altre merci. Queste altre merci costituivano una parte significativa della produzione di Zaporizhstal e una parte ancor più consistente della produzione di Ilyich. Il metodo di quantificazione dell'adeguamento ha ignorato completamente l'andamento della produzione e dei costi degli altri prodotti. La produzione e i costi degli altri prodotti non sono rimasti costanti per tutto il periodo che il produttore esportatore ha proposto di utilizzare nel metodo. Infatti, nella sua comunicazione il produttore esportatore ha ammesso che tra il 2012 e il 2016 Ilyich ha sperimentato un sostanziale aumento della produzione di alcuni degli altri prodotti. Il metodo di quantificazione dell'adeguamento ha attribuito tale aumento dei costi alla diminuzione della produzione dell'acciaio piatto laminato a caldo, gonfiando in tal modo, forse notevolmente, l'aumento di quello che tale società ha definito il costo unitario. In secondo luogo, anche se i costi che il produttore esportatore ha proposto di utilizzare fossero stati il costo di produzione effettivo dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo, esso ha proposto di confrontare il quantitativo di produzione con il costo delle vendite, il che non teneva conto delle variazioni delle scorte. Il produttore esportatore avrebbe dovuto confrontare il quantitativo di produzione con il costo di produzione o il quantitativo venduto con il costo delle vendite. In terzo luogo, il metodo di quantificazione dell'adeguamento ha confrontato le tendenze fino all'anno civile 2015 e propone di applicare i risultati di questo calcolo — vale a dire la riduzione — ai dati relativi al periodo dell'inchiesta (dal 1° luglio 2015 al 30 giugno 2016). Questo non è corretto poiché il metodo dovrebbe avere seguito le tendenze fino al periodo dell'inchiesta.

- (160) Nelle sue osservazioni sul documento informativo il produttore esportatore non ha affrontato le carenze nel metodo di quantificazione dell'adeguamento di cui sopra, ma ha confrontato il costo di fabbricazione per tipo di prodotto tra i due siti durante il periodo dell'inchiesta, sostenendo che il risultato di questo esercizio è simile a quello del risultato del metodo di quantificazione dell'adeguamento. Tuttavia il produttore esportatore ha ignorato il fatto che la necessità di elaborare il metodo di quantificazione dell'adeguamento nasceva dal fatto che i costi dei due siti non possono essere semplicemente confrontati in un determinato anno in quanto differenti nel periodo antecedente il conflitto. Infatti, secondo i dati utilizzati per il metodo di quantificazione, il «costo unitario» del 2013 di Ilyich era molto superiore al «costo unitario» di Zaporizhstal. Tale differenza espressa in percentuale è superiore alla differenza del costo di fabbricazione per tipo di prodotto tra i due siti durante il periodo dell'inchiesta, costo che il produttore esportatore intendeva utilizzare per suffragare il metodo.
- (161) Nelle sue osservazioni in merito alle informazioni finali il produttore esportatore ha sostenuto che la Commissione non aveva instaurato un dialogo costruttivo con il produttore esportatore, in quanto avrebbe dovuto chiedere o precisare le informazioni supplementari che riteneva necessarie per una corretta valutazione dell'argomentazione. Secondo il produttore esportatore, l'unica volta in cui la Commissione ha precisato quali informazioni e metodo fossero necessari per valutare l'argomentazione è stata in occasione della comunicazione delle informazioni finali, il 17 luglio 2017.
- (162) La Commissione ha osservato che questa argomentazione risulta di fatto errata. Una spiegazione dettagliata delle carenze del metodo di adeguamento proposto è stata presentata al produttore esportatore il 4 aprile 2017 nell'allegato 4 del documento informativo. Questa descrizione dettagliata è stata inserita per dare al produttore esportatore l'opportunità e il tempo sufficiente per affrontare queste carenze. Come indicato nel considerando 160, il produttore esportatore non ha provveduto in tal senso.
- (163) Nelle sue osservazioni in merito alle informazioni finali il produttore esportatore ha sostenuto che le merci diverse dai prodotti di acciaio laminati a caldo di cui al considerando 159 non costituivano una parte significativa della produzione di Zaporizhstal e Ilyich. A sostegno di tale argomentazione il produttore esportatore ha fatto riferimento ai dati presentati alla Commissione il 16 febbraio 2017 relativi ai quantitativi di produzione di Ilyich.
- (164) A questo proposito la Commissione ha osservato che i dati a cui il produttore esportatore ha fatto riferimento sono stati presentati a visita di verifica già avvenuta e non è stato pertanto possibile verificarli. Inoltre, i dati riguardano i quantitativi di produzione in tonnellate e non i costi o il valore. I quantitativi prodotti non riflettono i costi di produzione, soprattutto considerando che gli altri prodotti comprendono prodotti a valore aggiunto più elevato e, quindi, con maggiori costi aggiuntivi, come l'acciaio laminato a freddo e zincato. Per quanto riguarda i dati utilizzati dalla Commissione a sostegno delle sue asserzioni, con la sua risposta al questionario antidumping il produttore esportatore ha presentato i dati relativi al fatturato generato dall'intero stabilimento, al fatturato generato dalla divisione pertinente dello stabilimento e al fatturato generato dal prodotto in esame. Questi dati sul fatturato sono stati verificati dalla Commissione durante la visita e sono stati utilizzati come approssimazione dei costi, dimostrando che i prodotti di acciaio non laminati a caldo costituivano una parte significativa della produzione di Ilyich.
- (165) Nelle ulteriori osservazioni in merito alle informazioni finali il produttore esportatore ha espresso disaccordo con il commento della Commissione nel considerando 159 relativamente al fatto che l'aumento della produzione di prodotti di acciaio non laminati a caldo abbia indebitamente gonfiato i «costi unitari» utilizzati nel metodo. Il produttore esportatore ha sostenuto che l'aumento complessivo del costo totale delle merci vendute da Ilyich contraddice la logica della Commissione secondo la quale un aumento della produzione di altri prodotti ha potuto gonfiare il «costo unitario» calcolato per i prodotti di acciaio laminati a caldo.
- (166) La Commissione ha espresso disaccordo con questa osservazione. Come già indicato, il produttore esportatore ha stabilito il «costo unitario» dividendo i costi complessivi delle merci vendute (compresi quelli dei prodotti di acciaio non laminato a caldo) per la quantità di prodotti di acciaio laminati a caldo prodotti dallo stabilimento

durante i periodi pertinenti. Come riconosciuto dal produttore esportatore, durante il periodo preso in considerazione dal metodo, il quantitativo di alcuni prodotti di acciaio non laminato a caldo è aumentato in modo significativo. Il metodo proposto dal produttore esportatore ha attribuito il conseguente aumento dei costi di produzione di tali prodotti ai prodotti di acciaio laminati a caldo, il che ha gonfiato i «costi unitari» (vale a dire sommandosi all'aumento dei «costi unitari» durante tutto il periodo pertinente), sulla base dei quali il produttore esportatore ha proposto di adeguare i costi di Ilyich. Questa affermazione resta valida indipendentemente dal fatto che il costo complessivo delle merci vendute dallo stabilimento aumentasse, diminuisse o restasse costante.

- (167) Per quanto riguarda l'osservazione della Commissione di cui al considerando (159), secondo la quale il metodo avrebbe dovuto seguire le tendenze fino al periodo dell'inchiesta, nelle sue osservazioni in merito alle informazioni finali il produttore esportatore ha sostenuto di non essere in grado di fornire dati relativi al periodo dell'inchiesta da utilizzare nel metodo poiché la relazione certificata per il 2016 è stata resa disponibile soltanto di recente.
- (168) A questo proposito, la Commissione ha sottolineato che il produttore esportatore è stato in grado di presentare notevoli quantità di dati relativi al periodo dell'inchiesta al fine di completare il questionario antidumping. Non è quindi chiaro perché il produttore esportatore non sia stato in grado di presentare dati relativi al periodo dell'inchiesta al fine di suffragare il metodo proposto. Questo è ancora più vero in considerazione del fatto che, come indicato nel considerando 162, il produttore esportatore ha avuto l'opportunità e il tempo di farlo.
- (169) Infine, nelle sue osservazioni in merito alle informazioni finali, il produttore esportatore ha insistito sul fatto che la differenza di costo della produzione per tipo di prodotto durante il periodo dell'inchiesta tra i due siti di produzione, quale esaminata nel considerando 160, suffraga il metodo di adeguamento in quanto la differenza è simile a quella stabilita dal metodo.
- (170) La Commissione ha espresso disaccordo con questa osservazione. Nelle sue osservazioni, il produttore esportatore non ha affrontato il fatto che, secondo i dati utilizzati per il metodo di quantificazione, il «costo unitario» nel 2013 (vale a dire nelle condizioni normali pre-conflitto) di Ilyich era molto più elevato del «costo unitario» di Zaporizhstal. Tale differenza espressa in percentuale è superiore alla differenza del costo di fabbricazione per tipo di prodotto tra i due siti durante il periodo dell'inchiesta. Ciò significa che il divario tra i costi unitari di Ilyich e Zaporizhstal è diminuito tra il 2013 e il periodo dell'inchiesta (cioè il costo unitario di Ilyich è diminuito rispetto ai costi unitari di Zaporizhstal), oppure che i «costi unitari» utilizzati nel metodo sono completamente inaffidabili. Come spiegato nel considerando (159), almeno quest'ultima affermazione è vera poiché i «costi unitari» del metodo sono falsati dall'inclusione del costo delle vendite di altri prodotti, che si sono evoluti in modo diverso in entrambi i siti durante il periodo in questione. Ne consegue che la differenza di costo di produzione per tipo di prodotto durante il periodo dell'inchiesta non suffraga l'accuratezza del metodo proposto dal produttore esportatore.
- (171) Per i motivi di cui sopra tale argomentazione è stata respinta.
- (172) Nei suoi rendiconti finanziari Zaporizhstal ha riconosciuto notevoli perdite dovute alle differenze di cambio delle valute derivanti dalla conversione delle transazioni non denominate in hrivna ucraina. Il produttore esportatore ha sostenuto che tali spese, non sostenute nel corso di normali operazioni commerciali, dovrebbero essere stabilite conformemente all'articolo 2, paragrafo 6, lettera c), del regolamento di base, e limitate a un livello che rappresenta le normali condizioni di esercizio della società.
- (173) La Commissione ha espresso disaccordo con questa argomentazione. Dette perdite sono state debitamente registrate nella contabilità della società e si sono verificate durante il periodo dell'inchiesta. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione; essa ha considerato tali perdite come facenti parte delle SGAV della società relative al suo funzionamento e le ha inserite nel calcolo del valore normale.
- (174) Nelle sue osservazioni sul documento informativo il produttore esportatore ha riconosciuto che gli oneri finanziari utilizzati per il calcolo delle SGAV di Zaporizhstal erano stati debitamente registrati nella contabilità della società ed erano stati sostenuti durante il periodo dell'inchiesta. Il produttore esportatore ha ribadito la sua argomentazione secondo la quale le SGAV in questione avrebbero dovuto essere determinate in base all'articolo 2, paragrafo 6, lettera c), del regolamento di base, poiché alcuni degli oneri finanziari non erano collegati alla produzione e/o alla vendita dei prodotti. A sostegno di tale argomentazione il produttore esportatore ha presentato una nuova serie di dati, ben dopo la visita di verifica e la presentazione iniziale dell'argomentazione. Infine, il produttore esportatore ha sottolineato varie disposizioni del regolamento di base che disciplinano la costruzione delle SGAV e richiedono che tale costruzione sia «congrua».
- (175) La Commissione ha espresso disaccordo con questa analisi. A norma dell'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base, le SGAV sono basate su dati effettivi attinenti alla produzione e alle vendite. Solo se non è possibile

determinare tali importi si può ricorrere all'articolo 2, paragrafo 6, lettera c). Come riconosciuto dal produttore esportatore, i dati relativi alle SGAV effettive sono disponibili nella sua contabilità e comprendono gli oneri finanziari in questione. L'argomentazione secondo la quale una parte degli oneri finanziari non riguarda la produzione e/o la vendita di prodotti deve essere respinta. In primo luogo, i dati presentati dal produttore esportatore a sostegno di tale argomentazione non possono essere verificati in questa fase dell'inchiesta. Il produttore esportatore ha avuto tempo sufficiente e è gli stato chiesto preventivamente di fornire tali informazioni quando sono state effettuate le verifiche, ma non ha approfittato di tale opportunità. In secondo luogo, Zaporizhstal opera solo nella produzione e nella vendita dei suoi prodotti. Nessuna prova del contrario è stata mai presentata dal produttore esportatore. Il riferimento alla prescrizione per cui la costruzione delle SGAV deve essere congrua è fuori luogo poiché la Commissione non ha costruito le SGAV in questione ma le ha stabilite a norma dell'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base. Tale argomentazione è stata pertanto respinta.

- (176) Nelle sue osservazioni in merito alle informazioni finali il produttore esportatore ha sostenuto che le spese in questione riguardavano il funzionamento economico generale dell'impianto, ma non il funzionamento relativo alla produzione e alle vendite del prodotto in esame. Il produttore esportatore ha inoltre sostenuto che la Commissione non ha esaminato gli elementi di prova relativi alla sua richiesta di escludere tali spese. Il produttore esportatore ha quindi sostenuto che la Commissione, affermando che non è stato presentato alcun elemento di prova che confuti l'affermazione secondo cui Zaporizhstal opera solo nella produzione e nella vendita dei suoi prodotti, non ha tenuto in alcun conto il fatto stesso che fossero stati presentati elementi di prova a sostegno dell'argomentazione. Infine, in relazione all'osservazione della Commissione riguardante la nuova serie di dati presentati a sostegno dell'esclusione di alcuni degli oneri finanziari, il produttore esportatore ha dichiarato che tale argomentazione è stata presentata nella risposta al questionario antidumping e che i relativi dati erano contenuti nella relazione certificata presentata con tale risposta.
- (177) In risposta a quanto sopra la Commissione ha osservato che il produttore esportatore ha presentato due richieste relative a tale argomentazione. La prima richiesta, formulata nella risposta al questionario antidumping e poi confermata nella sua comunicazione del 5 gennaio 2017, era di adeguare gli oneri finanziari di Zaporizhstal al livello storico in normali condizioni di gestione. La seconda richiesta, presentata per la prima volta nelle osservazioni sul documento informativo del 2 maggio 2017, dopo le verifiche di Zaporizhstal, era di adeguare le SGAV escludendo le spese presumibilmente non collegate alla produzione e/o alle vendite del prodotto in esame.
- (178) Come spiegato nel considerando (175), la Commissione non può adeguare gli oneri finanziari di Zaporizhstal al livello storico in normali condizioni di esercizio in quanto, a norma dell'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base, le SGAV si basano su dati effettivi attinenti alla produzione e alla vendita. Questi dati erano a disposizione della Commissione e sono stati utilizzati nel calcolo pertinente. Poiché nelle osservazioni del produttore esportatore in merito alle informazioni finali non sono stati forniti nuovi argomenti su questo punto non è necessaria alcuna ulteriore spiegazione.
- (179) Per quanto riguarda la seconda richiesta, vale a dire modificare il valore normale di Zaporizhstal per escludere le spese presumibilmente non collegate alla produzione e/o alla vendita del prodotto in esame, la Commissione ha osservato che, esaminando le osservazioni sul documento informativo, non è chiaro che tali spese non siano collegate, direttamente o indirettamente, alla produzione e/o la vendita del prodotto in esame. Come già indicato, secondo quanto noto alla Commissione le attività di Zaporizhstal sono limitate alla produzione e alla vendita del suo prodotto. I suoi oneri finanziari, pertanto, sarebbero normalmente collegati, in un modo o nell'altro, a queste attività. Infatti, gli elementi menzionati dal produttore esportatore nelle osservazioni sul documento informativo come non collegati alla produzione e/o alla vendita del prodotto in esame riguardano investimenti relativi al flusso di cassa, prestiti a società controllate di produzione di materie prime o passività derivanti dai benefici per i dipendenti. Questi oneri sembrano essere almeno indirettamente connessi alla produzione e/o alla vendita del prodotto in esame.
- (180) Effettuare un'ulteriore verifica su tale questione era impossibile, poiché questa richiesta è stata presentata solo il 2 maggio 2017, ben dopo la conclusione della relativa visita di verifica (vale a dire il 24 novembre 2016). Nella comunicazione del 5 gennaio 2017, anch'essa presentata dopo la relativa visita di verifica, il produttore esportatore ha dichiarato che alcuni degli oneri finanziari relativi ai prestiti sono stati sostenuti per scopi generali e non erano collegati alla produzione e alla vendita del prodotto in esame. Non sono stati forniti ulteriori dettagli su questo punto, in quanto il produttore esportatore non ha chiesto l'esclusione di questi prestiti, ma ha ribadito la sua richiesta di adeguare gli oneri finanziari di Zaporizhstal al livello storico in normali condizioni di esercizio.
- (181) A questo proposito, nelle sue osservazioni in merito alle informazioni finali, il produttore esportatore ha sostenuto che era stata fornita alla Commissione, durante la visita di verifica a Zaporizhstal, una «versione completa e dettagliata delle relazioni dei revisori che solleva chiaramente la questione degli ulteriori oneri finanziari dello stabilimento non collegati alla produzione e alla vendita del prodotto in esame». Il produttore esportatore ha quindi sostenuto che la Commissione avrebbe potuto utilizzare questa opportunità per verificare e richiedere, se necessario, ulteriori chiarimenti riguardanti gli elementi di prova presentati da Zaporizhstal.

- (182) La Commissione ha rilevato innanzitutto che, come indicato dal produttore esportatore, le relazioni annuali complete di Zaporizhstal non sono state fornite fino alla visita di verifica, nonostante siano state richieste nel questionario antidumping. La Commissione ha poi rilevato che, come comunicato al produttore esportatore nella lettera in preparazione della verifica, del 27 ottobre 2016, lo scopo della visita era quello di controllare le informazioni contenute nelle risposte ai questionari verificando le corrispondenze dei dettagli ivi registrati con i documenti di partenza, i documenti contabili economici e finanziari e i rendiconti finanziari sottoposti a revisione. Il fatto che alcuni degli oneri finanziari di Zaporizhstal presumibilmente non fossero collegati alla produzione e alla vendita del prodotto in esame non è stato segnalato fino al 2 maggio 2017 ed era stato solo accennato nella comunicazione del 5 gennaio 2017. Entrambe le date sono successive alla conclusione delle visite di verifica presso i locali di Zaporizhstal. Pertanto, l'esame della questione e la verifica di tali oneri non figuravano né potevano figurare sul programma di lavoro della Commissione per tale visita. Affermare che la questione degli oneri finanziari non collegati alla produzione o alla vendita sia stata sollevata semplicemente registrando queste spese nelle relazioni certificate significa ignorare lo scopo della visita di verifica e il relativo ruolo della Commissione, come comunicato al produttore esportatore nella lettera in preparazione della verifica prima che questa avesse inizio. Questo, insieme al fatto che le relazioni certificate complete siano state fornite solo durante la visita di verifica e che, come già indicato, non è affatto chiaro che i relativi oneri non siano collegati alla produzione e alla vendita del prodotto in esame, determinano il rigetto di questa parte dell'argomentazione.
- (183) Per i motivi di cui sopra tale argomentazione è stata respinta.

3.6.2. Prezzo all'esportazione

- (184) Il prezzo all'esportazione è stato calcolato in base al metodo generale di cui alla sezione 3.1.2., in particolare all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base. Per le vendite tramite gli importatori collegati il prezzo all'esportazione è stato costruito sulla base dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base.
- (185) Il produttore esportatore ha sostenuto che l'operatore commerciale svizzero — Metinvest International SA («MISA») — operava come un semplice servizio esportazioni dei siti di produzione in quanto non effettuava lo sdoganamento delle merci fornite nell'Unione. Il produttore esportatore ha inoltre affermato che non dovrebbe essere applicata alcuna detrazione per le SGAV e i profitti dell'operatore commerciale (o una commissione nominale) poiché l'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base non è applicabile al caso in questione, in considerazione del fatto che l'operatore commerciale non è situato nell'Unione.
- (186) La Commissione non ha costruito il prezzo all'esportazione a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base per le vendite all'esportazione ad acquirenti indipendenti tramite l'operatore commerciale svizzero. Tuttavia, anche se la responsabilità dello sdoganamento è dell'acquirente, resta il fatto che le vendite sono effettuate dall'operatore commerciale collegato, su cui gravano le SGAV e che di norma lavora cerca di ottenere un profitto con i propri servizi. Quindi, come indicato nel considerando (194), la Commissione ha ritenuto che un adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base fosse giustificato.
- (187) Nelle sue osservazioni sul documento informativo il produttore esportatore ha affermato che MISA non è un operatore commerciale a scopo di lucro, ma una società collegata incaricata di compiti normalmente spettanti a un servizio interno di vendite all'esportazione.
- (188) Sulla base degli elementi di prova a sua disposizione, la Commissione ha espresso disaccordo su questa argomentazione. MISA è una società a scopo di lucro, che si autodefinisce come una società alla ricerca del giusto equilibrio tra redditività, soddisfazione del cliente e gestione dei rischi. Le attività di MISA non si limitano alle vendite dei prodotti del gruppo Metinvest. MISA e i siti di produzione hanno proprietari diversi. Infine, MISA firma contratti dettagliati di vendita e di acquisto con i siti di produzione. Tali contratti contemplano clausole in materia di sanzioni per inadempimento o adempimento parziale dei rispettivi obblighi, nonché la risoluzione delle controversie da parte di terzi, elementi che si incontrano più comunemente nei contatti tra operatori commerciali indipendenti, piuttosto che per i servizi di produzione e vendita di una società. Sulla base di tali elementi di prova la Commissione conclude che il rapporto tra MISA e i due siti di produzione è più assimilabile a quello di un agente che a quello di un servizio vendite integrato. Come spiegato nel considerando (194), l'adeguamento pertinente è giustificato ogniqualvolta MISA partecipa a una transazione.
- (189) Nelle sue osservazioni in merito alle informazioni finali il produttore esportatore ha dedotto, dall'applicazione dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base alle vendite tramite MISA, che la Commissione ha accolto l'argomentazione secondo la quale MISA opera come servizio di vendite all'esportazione del gruppo. Il produttore esportatore ha nuovamente espresso disaccordo con l'applicazione dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base, sostenendo che MISA non opera come agente o operatore commerciale. Per sottolineare questo punto il produttore esportatore ha dichiarato che MISA vende solo una parte irrilevante e di nicchia dei prodotti non fabbricati dal gruppo. Il produttore esportatore ha quindi sostenuto che il fatto che MISA stia

cercando di trovare il giusto equilibrio tra redditività, soddisfazione del cliente e gestione dei rischi, o che firmi contratti di vendita e acquisto dettagliati con i siti di produzione oppure che abbia direttore e personale propri, diversi da quelli degli stabilimenti in Ucraina, sarebbero prescrizioni derivanti dal rispetto dei requisiti di legge necessari in Ucraina e in Svizzera.

(190) Come spiegato in precedenza, la Commissione non ha accolto l'argomentazione secondo la quale MISA opera come servizio di vendite all'esportazione del gruppo. MISA svolgeva le funzioni di operatore commerciale collegato e pertanto la Commissione ha applicato l'articolo 2, paragrafo 8, in combinato disposto con l'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base. Inoltre, MISA non solo vende una parte irrilevante o di nicchia dei prodotti non fabbricati dal gruppo, sebbene questo aspetto sia già di grande importanza per questa conclusione, ma vende anche quantità considerevoli di prodotti di terzi al gruppo. Per quanto riguarda gli elementi di prova di cui al considerando 188, il produttore esportatore ha semplicemente sostenuto che questi elementi sono obbligatori per legge e non ha negato il ruolo di MISA come servizio esportazioni. Non sono stati forniti ulteriori dettagli in merito alle disposizioni di legge che prescrivono i suddetti requisiti. Inoltre, il produttore esportatore non ha spiegato perché elementi come la natura di società a scopo di lucro (precedentemente contestata dal produttore esportatore nelle sue osservazioni sul documento informativo) o l'esistenza di contratti con clausole in materia di sanzioni per inadempimento o adempimento parziale dei rispettivi obblighi, così come la risoluzione delle controversie da parte di terzi, non sarebbero in contraddizione con il ruolo di MISA come servizio esportazioni. Non sono pertanto necessarie ulteriori osservazioni su questo punto.

(191) Per i motivi di cui sopra tale argomentazione è stata respinta.

3.6.3. Confronto

(192) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione dell'unico produttore esportatore a livello franco fabbrica.

(193) Ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha adeguato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi, in conformità all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Sono stati applicati adeguamenti per tenere conto degli oneri all'importazione (compresi tra lo 0,1 % e lo 0,7 %), dei costi di assicurazione, movimentazione, carico e dei costi accessori (compresi tra l'1 % e l'8 %), di imballaggio (compresi tra lo 0 % e lo 0,1 %), dei costi del credito (compresi tra lo 0 % e lo 0,7 %), dei costi per il servizio di assistenza (compresi tra lo 0,1 % e lo 0,4 %), delle spese bancarie (compresi tra lo 0 % e lo 0,3 %) e delle commissioni (compresi tra lo 0 % e lo 0,2 %).

(194) Inoltre, poiché tutte le vendite nell'Unione sono state effettuate tramite l'operatore commerciale collegato in Svizzera, è stato applicato un adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base.

(195) Il produttore esportatore ha anche chiesto un adeguamento relativo allo stadio commerciale a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d) punto i), del regolamento di base, sostenendo che i canali di vendita del prodotto simile sul mercato interno erano notevolmente diversi da quelli delle vendite del prodotto in esame nell'Unione, il che incideva sulla comparabilità dei prezzi. Tale produttore ha sostenuto anche che esistevano costanti ed evidenti differenze tra le funzioni e i prezzi per i diversi stadi commerciali nel mercato interno e nelle vendite all'esportazione nell'Unione.

(196) Il produttore esportatore non ha dimostrato l'esistenza di costanti ed evidenti differenze tra le funzioni e i prezzi del venditore per i diversi stadi commerciali nel mercato interno del paese esportatore. Infatti, i dati forniti dal produttore esportatore non hanno suffragato tale conclusione. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(197) Nelle sue osservazioni sul documento informativo il produttore esportatore si è fortemente opposto a questa giustificazione, definendola arbitraria e priva di fondamento. Tale produttore non ha tuttavia fornito alcun elemento di prova a dimostrazione dell'esistenza di costanti ed evidenti differenze tra le funzioni e i prezzi del venditore per i diversi stadi commerciali nel mercato interno del paese esportatore, ma si è concentrato solo sulla prima parte di questa prescrizione, sostenendo che esistono costanti ed evidenti differenze tra le funzioni e i prezzi delle vendite a diversi stadi commerciali in mercati diversi, omettendo l'obbligo di suffragare tale affermazione per quanto riguarda il mercato interno. Infatti, la Commissione ha verificato i prezzi del venditore per i diversi stadi commerciali nel mercato interno e non è riuscita a trovare differenze costanti ed evidenti.

(198) Il produttore esportatore ha sostenuto che se la Commissione riteneva che l'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto i), del regolamento di base non fosse applicabile, avrebbe dovuto ricorrere all'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto ii), del medesimo regolamento. A tale proposito, a parte un vago riferimento agli elementi di prova *prima facie*, il produttore esportatore non ha fornito la minima argomentazione per dimostrare il motivo per cui tale disposizione sarebbe applicabile. Gli stadi commerciali pertinenti esistevano sul mercato interno e non è stato dimostrato chiaramente che alcune funzioni riguardano stadi commerciali diversi da quello che deve essere utilizzato nel confronto. Questa disposizione è quindi inapplicabile al caso in esame.

- (199) Nella sua osservazione in merito alle informazioni finali il produttore esportatore ha sostenuto che la Commissione si è contraddetta nel suo ragionamento sottolineando che, pur esistendo diversi stadi commerciali sul mercato interno, il produttore esportatore non ha dimostrato l'esistenza di differenze costanti ed evidenti tra le funzioni e i prezzi del venditore per questi stadi.
- (200) La Commissione non vede alcuna contraddizione in questa affermazione.
- (201) Inoltre, il produttore esportatore ha sostenuto di aver fornito alla Commissione, nella sua comunicazione del 5 gennaio 2017, l'analisi e il confronto dei diversi stadi commerciali nel mercato interno, individuando e confrontando gli stadi commerciali sul mercato interno e dimostrando l'esistenza di una costante differenza di prezzi tra questi stadi.
- (202) La Commissione ha risposto sottolineando che nella pertinente comunicazione la società ha confrontato i diversi canali di vendita nazionali, e non gli stadi commerciali, di uno dei suoi siti produttivi. In questo confronto già viziato il produttore esportatore ha inoltre sostenuto che il canale più paragonabile al canale di vendita dell'Unione è quello diretto, cioè quello che non prevede il coinvolgimento del suo operatore commerciale nazionale. Non è stato fornito alcun elemento di prova per motivare questa affermazione, soprattutto considerando che tutte le vendite del produttore esportatore nell'Unione sono state effettuate tramite un operatore commerciale collegato in Svizzera, ossia MISA. La Commissione ha quindi ribadito che il produttore esportatore non ha dimostrato l'esistenza di costanti ed evidenti differenze tra le funzioni e i prezzi del venditore per i diversi stadi commerciali nel mercato interno del paese esportatore.
- (203) Nelle sue osservazioni in merito alle informazioni finali il produttore esportatore ha inoltre sostenuto che la Commissione non ha considerato il fatto che esso abbia presentato un elenco rivisto delle vendite all'esportazione della sua società collegata MISA. In tale elenco il produttore esportatore aveva affrontato l'osservazione della Commissione riguardante l'individuazione degli stadi commerciali per un gran numero di transazioni, che era risultata non accurata nella risposta originaria al questionario antidumping. Il produttore esportatore ha sostenuto che non si può affermare che queste informazioni siano state presentate in uno stadio troppo avanzato dell'inchiesta, in quanto la Commissione avrebbe potuto verificarle, se necessario, durante la visita di verifica delle entità collegate alla società nell'Unione.
- (204) La Commissione ha espresso disaccordo con questa affermazione. Le informazioni aggiuntive sull'elenco delle vendite di MISA sono state fornite dopo la verifica presso tale società. Per evitare che si presentasse proprio una situazione di questo tipo, prima della verifica presso i locali di MISA, nella sua comunicazione del 17 gennaio 2017 la Commissione aveva ricordato alla società che, qualora fosse stato necessario verificare un'argomentazione o singoli aspetti della stessa, gli elementi pertinenti avrebbero dovuto essere presentati entro un tempo ragionevole prima della visita di verifica, in modo che il gruppo incaricato del caso potesse preparare la relativa parte della visita. Infine, sebbene la Commissione abbia potuto verificare tali dati presso i locali di MISA, resta il fatto che, come già indicato, il produttore esportatore non ha dimostrato l'esistenza di costanti ed evidenti differenze tra le funzioni e i prezzi del venditore per i diversi stadi commerciali nel mercato interno del paese esportatore.
- (205) Nelle sue osservazioni in merito alle informazioni finali il produttore esportatore ha inoltre ribadito che, se la Commissione avesse ritenuto che gli elementi di prova presentati dalla società a sostegno dell'argomentazione a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto i), del regolamento di base non dimostravano l'esistenza di differenze costanti ed evidenti tra le funzioni e i prezzi del venditore per i diversi stadi commerciali nel mercato interno, gli stessi elementi di prova avrebbero potuto essere utilizzati dalla Commissione per l'applicazione di un adeguamento speciale a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto ii), cioè nei casi di «assenza di tali stadi sul mercato interno». Tuttavia, come già indicato, la Commissione ha appurato l'esistenza di tali stadi sul mercato interno. Sebbene il produttore esportatore non abbia dimostrato l'esistenza di costanti ed evidenti differenze tra le funzioni e i prezzi del venditore per tali stadi, resta il fatto che questi stadi erano presenti sul mercato interno. Le condizioni per l'applicazione dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto ii), del regolamento di base non erano pertanto soddisfatte.
- (206) Per i motivi di cui sopra tale argomentazione è stata respinta.
- (207) Il produttore esportatore ha inoltre sostenuto che, al fine di un confronto equo, il valore normale dovrebbe essere adeguato a causa dei costi di trasporto del prodotto simile tra il sito di produzione e il relativo operatore commerciale nazionale.

- (208) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera e), del regolamento di base, è applicato un adeguamento per le differenze inerenti ai costi direttamente connessi sostenuti per far pervenire il prodotto in esame e/o il prodotto simile dai locali dell'esportatore a un acquirente indipendente, quando tali costi sono inclusi nei prezzi applicati. Questa disposizione non copre i costi di trasporto tra due parti collegate, che non sembrano riflettersi nel prezzo applicato all'acquirente indipendente. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

3.6.4. Margine di dumping

- (209) Dopo la diffusione del documento informativo il produttore esportatore ha presentato una nuova serie di dati relativi alle vendite degli importatori collegati, dati successivamente verificati dalla Commissione. Queste nuove cifre hanno inciso sul calcolo del dumping originariamente stabilito nel documento informativo.
- (210) Per il produttore esportatore la Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo di prodotto simile con la media ponderata del prezzo all'esportazione del tipo corrispondente del prodotto in esame, in conformità all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.
- (211) Il livello di collaborazione dell'Ucraina è stato molto elevato poiché le esportazioni del produttore esportatore che ha collaborato costituivano oltre il 95 % delle esportazioni totali nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. La Commissione ha pertanto stabilito il margine di dumping per l'intero paese allo stesso livello di quello relativo all'unico produttore esportatore.
- (212) I margini di dumping, espressi in percentuale del prezzo cif franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping
Metinvest Group	19,4 %
Tutte le altre società	19,4 %

4. PREGIUDIZIO

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

- (213) Nell'Unione 17 società hanno fornito i dati relativi alla produzione e alle vendite nell'esame della rappresentatività e hanno dichiarato di aver fabbricato il prodotto simile durante il periodo dell'inchiesta. In base alle informazioni riportate nella denuncia, le 17 società rappresentano il 90 % circa della produzione del prodotto simile nell'Unione.
- (214) Oltre a queste 17 società, altre cinque società producevano il prodotto simile durante il periodo dell'inchiesta.
- (215) Una delle parti interessate ha sostenuto che l'inclusione dei dati del produttore italiano Ilva avrebbe falsato il quadro del pregiudizio dell'intera industria siderurgica dell'Unione, data la particolare situazione di questa società⁽¹⁾; questo produttore italiano avrebbe quindi dovuto essere escluso. Tuttavia, a norma dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base, per «industria dell'Unione» si intende il complesso dei produttori dell'Unione o la loro proporzione maggioritaria. Poiché non aveva alcuna ragione di limitare la sua analisi a una proporzione maggioritaria, la Commissione doveva analizzare il settore nel suo insieme, compresa Ilva. Tale argomentazione è stata pertanto respinta.
- (216) La produzione totale dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta è stata calcolata pari a circa 72,9 milioni di tonnellate. La Commissione ha stabilito tale cifra sulla base di informazioni fornite dal denunciante e da tutti i produttori noti dell'Unione. Come indicato nel considerando (7), è stato selezionato un campione di sei produttori dell'Unione che rappresentano oltre il 45 % della produzione totale dell'Unione del prodotto simile, campione che è stato ritenuto rappresentativo.

⁽¹⁾ Il 20 gennaio 2016 la Commissione europea ha avviato un'inchiesta approfondita per valutare se il sostegno dato dallo Stato italiano al produttore di acciaio Ilva rispettasse le norme dell'UE in materia di aiuti di Stato; l'inchiesta è stata prorogata il 15 maggio 2016. Al 3 luglio 2017 l'inchiesta non è ancora stata completata.

- (217) Il modello commerciale dei produttori dell'Unione e il loro grado di integrazione verticale variano. In generale tuttavia l'industria dell'Unione può essere considerata un'industria con un elevato livello di integrazione verticale, come spiegato nel considerando (219).

4.2. Consumo dell'Unione

- (218) Come indicato nel considerando (45), il prodotto in esame rientra in una serie di codici NC, tra cui alcuni codici «ex». Al fine di non sottovalutare il consumo dell'Unione e vista l'incidenza apparentemente marginale di tali codici sul consumo totale, i volumi delle importazioni dei codici NC «ex» sono stati presi nella dovuta considerazione nel calcolo del consumo dell'Unione.
- (219) Dato che l'industria dell'Unione è in prevalenza integrata verticalmente e il prodotto in esame è considerato una materia primaria per la produzione di vari prodotti a valle di valore aggiunto, a cominciare dai prodotti laminati a freddo, il consumo del mercato vincolato (captive) e il consumo del mercato libero sono stati analizzati separatamente.
- (220) La distinzione tra mercato vincolato e mercato libero è pertinente ai fini dell'analisi del pregiudizio. Inoltre, sul mercato vincolato i prezzi di trasferimento sono fissati all'interno dei gruppi in base a varie politiche dei prezzi. La produzione destinata al mercato libero dell'Unione è invece in concorrenza diretta con le importazioni del prodotto in esame e i prezzi sono prezzi del mercato libero.
- (221) Per fornire un quadro quanto più completo possibile dell'industria dell'Unione, la Commissione ha raccolto dati sull'intera attività legata al prodotto simile e ha verificato se la produzione era destinata a un uso vincolato o al mercato libero. Essa ha constatato che circa il 58 % della produzione totale dei produttori dell'Unione era destinato a un uso vincolato durante il periodo dell'inchiesta.
- (222) Dopo la diffusione del documento informativo il produttore esportatore serbo ha osservato che il consumo del mercato libero del prodotto in esame è sceso di oltre 1,2 milioni di tonnellate tra il 2015 e il periodo dell'inchiesta, il che implica una notevole diminuzione del consumo dell'Unione durante la seconda metà del 2015. Tale produttore ha pertanto chiesto alla Commissione di esaminare ulteriormente l'effettiva accuratezza dei dati di vendita forniti dall'industria dell'Unione sul mercato libero.
- (223) La Commissione ha analizzato i dati di vendita e di consumo forniti dall'industria dell'Unione e ha confermato che i dati forniti dall'industria dell'Unione per il consumo del mercato libero erano accurati e attendibili.

4.2.1. Consumo vincolato nel mercato dell'Unione

- (224) La Commissione ha stabilito il consumo vincolato dell'Unione sulla base dell'uso vincolato e delle vendite vincolate sul mercato dell'Unione di tutti i produttori noti dell'Unione. Il consumo vincolato dell'Unione ha pertanto registrato il seguente andamento:

Tabella 1

Consumo vincolato nel mercato dell'Unione (in tonnellate)

	2013	2014	2015	PI
Consumo vincolato	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866
Indice (2013 = 100)	100	101	100	100

Fonte: risposte al questionario Eurofer.

- (225) Nel periodo in esame il consumo vincolato dell'Unione nel mercato dell'Unione è rimasto stabile.

4.2.2. *Consumo del mercato libero nel mercato dell'Unione*

- (226) La Commissione ha stabilito il consumo del mercato libero dell'Unione basandosi sulle: a) vendite sul mercato dell'Unione di tutti i produttori noti dell'Unione e b) importazioni nell'Unione da tutti i paesi terzi rilevate da Eurostat, tenendo conto anche dei dati forniti dai produttori esportatori che hanno collaborato con i paesi interessati. Il consumo del mercato libero dell'Unione ha pertanto registrato il seguente andamento:

Tabella 2

Consumo del mercato libero (tonnellate)

	2013	2014	2015	PI
Consumo del mercato libero	32 292 192	33 139 474	35 156 318	33 930 726
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	103	109	105

Fonte: risposte al questionario Eurofer.

- (227) Nel periodo in esame il consumo del mercato libero dell'Unione è aumentato del 5 % circa. L'aumento è dovuto principalmente alla ripresa economica dell'industria a valle.

4.3. **Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni dai paesi interessati e volumi e prezzi delle importazioni dai paesi interessati**

4.3.1. *Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni dai paesi interessati*

- (228) La Commissione ha esaminato se le importazioni del prodotto in esame originario dei paesi interessati dovessero essere valutate cumulativamente, in conformità all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base.
- (229) Tale disposizione prevede che le importazioni da più di un paese siano valutate cumulativamente solo se è accertato che:
- il margine di dumping stabilito per le importazioni da ciascun paese è superiore a quello minimo definito all'articolo 9, paragrafo 3, e il volume delle importazioni da ciascun paese non è trascurabile, e
 - la valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni oggetto di dumping è opportuna alla luce delle condizioni della concorrenza tra i prodotti importati e il prodotto dell'Unione simile.
- (230) I margini di dumping stabiliti per le importazioni dai paesi interessati sono elencati nella sezione 3, «Dumping». Tutti questi margini sono superiori alla soglia minima fissata nell'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base.
- (231) I volumi delle importazioni dal Brasile, dall'Iran, dalla Russia e dall'Ucraina sono stati considerati non trascurabili ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base. Brasile, Iran, Russia e Ucraina, nel periodo dell'inchiesta, detenevano rispettivamente una quota di mercato dell'1,79 %, del 3,32 %, del 4,29 % e del 3,17 %, come indicato nella tabella 3 in appresso.
- (232) D'altra parte, i volumi delle importazioni dalla Serbia sono stati considerati trascurabili ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base. Infatti, il volume delle importazioni dalla Serbia è diminuito, passando da 427 558 tonnellate nel 2015 a circa 354 000 tonnellate nel periodo dell'inchiesta, pari a una quota di mercato di appena l'1,04 %. È prassi della Commissione considerare una quota di mercato «trascurabile» quando è al di sotto della soglia dell'1 %, stabilita dal regolamento di base, nella fase di apertura. Tuttavia, nel caso in esame la Commissione ha rilevato che un valore di 1,04 % è ancora trascurabile in quanto lo 0,04 % dovrebbe essere considerato irrilevante, in particolare quando, in termini relativi, i volumi delle importazioni serbe sono

notevolmente inferiori ai volumi di ciascuno degli altri quattro paesi. Infatti, i volumi delle importazioni della Serbia erano quasi la metà dei volumi del Brasile, paese al penultimo posto in termini di volumi delle importazioni.

Tabella 3

Volume delle importazioni (in tonnellate) e quota di mercato

	2013	2014	2015	PI
BRASILE				
Volume delle importazioni dal Brasile	41 895	108 973	580 525	608 541
Quota di mercato del Brasile	0,13 %	0,33 %	1,65 %	1,79 %
IRAN				
Volume delle importazioni dall'Iran	125 202	527 161	1 015 088	1 127 659
Quota di mercato dell'Iran	0,39 %	1,59 %	2,89 %	3,32 %
RUSSIA				
Volume delle importazioni dalla Russia	1 334 322	1 376 412	1 714 880	1 455 436
Quota di mercato della Russia	4,13 %	4,15 %	4,88 %	4,29 %
SERBIA				
Volume delle importazioni dalla Serbia	155 055	211 835	427 558	354 145
Quota di mercato della Serbia	0,48 %	0,64 %	1,22 %	1,04 %
UCRAINA				
Volume delle importazioni dall'Ucraina	905 397	939 545	1 084 477	1 075 244
Quota di mercato dell'Ucraina	2,80 %	2,84 %	3,08 %	3,17 %
PAESI INTERESSATI				
Volume delle importazioni dai paesi interessati	2 561 872	3 163 926	4 822 529	4 621 026
Quota di mercato dei paesi interessati	7,93 %	9,55 %	13,72 %	13,62 %
Indice (2013 = 100)	100	120	173	172

Fonte: Eurostat. Le quote di mercato sono state stabilite confrontando i volumi delle importazioni con il consumo del mercato libero dell'Unione, come indicato nella tabella 2.

- (233) In seguito alla comunicazione delle informazioni finali e all'audizione del 27 luglio 2017, il denunciante ha sostenuto che le esportazioni serbe avrebbero dovuto essere valutate cumulativamente con le importazioni degli altri quattro paesi, in quanto tali esportazioni hanno superato la soglia minima dell'1 %. A suo avviso, la soglia dell'1 % non consente alcuna eccezione, per quanto modesta possa essere la percentuale aggiuntiva.
- (234) La Commissione ha respinto tale argomentazione. La decisione relativa alla valutazione cumulativa o meno delle importazioni deve essere basata su tutti i criteri di cui all'articolo 3, paragrafo 3, del regolamento di base. L'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base non attribuisce alcun peso particolare a nessuno di questi criteri individuali. Se è vero che le importazioni provenienti da un paese non possono essere cumulate se il loro volume è trascurabile, il contrario non implica che esse debbano di per sé essere cumulate. Inoltre, il regolamento di base non stabilisce esplicitamente alcuna soglia di trascurabilità. Sebbene l'articolo 5, paragrafo 7, del regolamento di base possa fungere da orientamento per quanto riguarda i volumi delle importazioni trascurabili, l'articolo 3, paragrafo 4, non rinvia a tali soglie. La formulazione offre invece alla Commissione una sufficiente flessibilità per effettuare un'analisi caso per caso, tenendo conto del fatto che i volumi «supplementari», pari allo 0,04 %, erano irrilevanti.

(235) Inoltre, la Commissione ha constatato che i prezzi all'esportazione serbi erano diversi dai prezzi all'esportazione degli altri quattro paesi interessati per i motivi che seguono:

- sebbene anche i prezzi medi di vendita serbi siano diminuiti nel periodo in esame, il prezzo medio di vendita durante il periodo dell'inchiesta (365 EUR/tonnellata) è il più alto registrato durante il periodo dell'inchiesta ed è notevolmente superiore ai prezzi medi di vendita per il Brasile, l'Iran, la Russia e l'Ucraina, compresi tra 319 EUR/tonnellata e 346 EUR/tonnellata, come indicato nella tabella 4 in appresso, e
- i prezzi medi di vendita serbi erano notevolmente superiori ai prezzi medi di vendita degli altri quattro paesi interessati.

Tabella 4

Prezzi delle importazioni (EUR/tonnellata)

	2013	2014	2015	PI
BRASILE				
Prezzo medio delle importazioni dal Brasile oggetto di dumping	461	433	386	346
Indice (2013 = 100)	100	94	84	75
IRAN				
Prezzo medio delle importazioni dall'Iran oggetto di dumping	454	415	369	316
Indice (2013 = 100)	100	91	81	70
RUSSIA				
Prezzo medio delle importazioni dalla Russia oggetto di dumping	448	431	387	324
Indice (2013 = 100)	100	96	86	72
SERBIA				
Prezzo medio delle importazioni dalla Serbia oggetto di dumping	468	442	400	365
Indice (2013 = 100)	100	94	86	78
UCRAINA				
Prezzo medio delle importazioni dall'Ucraina oggetto di dumping	429	415	370	319
Indice (2013 = 100)	100	97	86	74
PAESI INTERESSATI				
Prezzo medio delle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati	443	424	380	327
Indice (2013 = 100)	100	96	86	74

Fonte: Eurostat.

(236) A questo proposito, la politica dei prezzi, combinata con il volume trascurabile, suggerisce che per il prodotto in esame il produttore esportatore serbo segue l'andamento dei prezzi più che determinarlo. Ne è un esempio anche il fatto che il calo dei suoi prezzi tra il 2015 e il periodo dell'inchiesta è più basso anche in termini relativi, se paragonato al calo dei prezzi degli altri quattro paesi interessati.

- (237) In seguito alla comunicazione delle informazioni finali, nell'audizione del 27 luglio 2017 (cfr. considerando 33) il denunciante ha chiesto ai servizi della Commissione di fornire i dati relativi alla sottoquotazione e alla vendita sottocosto per il produttore esportatore serbo in modo da poter riesaminare le dichiarazioni della Commissione formulate nei considerando (235) e (236), secondo le quali il produttore esportatore serbo segue l'andamento dei prezzi più che determinarlo. Inoltre, secondo il denunciante, non vi è alcun elemento di prova che la Serbia segua l'andamento dei prezzi.
- (238) La Commissione ha osservato di aver divulgato nella parte che precede il prezzo medio delle importazioni dai paesi interessati. Questi dati mostrano che i prezzi delle importazioni serbe erano i più alti nel 2013 (468 EUR/tonnellata) e sono rimasti tali negli anni successivi fino al prezzo registrato nel periodo dell'inchiesta (365 EUR/tonnellata). Inoltre, l'indice riportato nella tabella 4 ha evidenziato che il calo relativo dei prezzi serbi è passato da 100 a 78 con l'anno 2013 indicizzato come 100, mentre gli altri quattro paesi hanno registrato valori diminuiti a 75 (Brasile), 70 (Iran), 72 (Russia) e 74 (Ucraina). Il denunciante ha quindi potuto esaminare la conclusione della Commissione secondo cui il produttore esportatore serbo segue l'andamento dei prezzi più che determinarlo, sia con riferimento al prezzo delle importazioni che al suo calo relativo registrato tra il 2013 e il PI. La Commissione non ha utilizzato dati relativi alla sottoquotazione o alla vendita sottocosto per questa valutazione, poiché i calcoli di sottoquotazione e di vendita sottocosto forniscono solo un'istantanea durante il periodo dell'inchiesta e non consentono pertanto di effettuare un confronto dei prezzi per un certo numero di anni. Poiché il denunciante non ha motivato ulteriormente la necessità di inserire nelle informazioni finali i dati relativi alla sottoquotazione e alla vendita sottocosto, oltre al riesame delle dichiarazioni di cui ai considerando (235) e (236), la Commissione ha respinto tale richiesta.
- (239) Dato che il denunciante non ha contestato i dati figuranti nella tabella 4, la Commissione ha confermato la sua conclusione secondo cui l'esportatore serbo ha solo seguito una tendenza dei prezzi stabilita da altri importatori piuttosto che perseguire una politica dei prezzi aggressiva esercitando un'influenza predominante sugli stessi.
- (240) Pertanto la Commissione ha concluso che le importazioni dalla Serbia non dovrebbero essere valutate cumulativamente con le importazioni provenienti dagli altri quattro paesi. Poiché è risultato che le importazioni dalla Serbia erano minime, non sono necessarie misure di protezione per quanto riguarda le importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo originari della Serbia. In conformità all'articolo 9, paragrafo 2, del regolamento di base, il procedimento relativo alle importazioni dalla Serbia dovrebbe quindi essere chiuso.
- (241) La Commissione ha inoltre valutato le condizioni di concorrenza tra le importazioni oggetto di dumping dagli altri quattro paesi interessati e le condizioni di concorrenza tra le importazioni oggetto di dumping e il prodotto simile e ha riscontrato che esse erano simili. I prodotti importati erano infatti in concorrenza tra loro e con il prodotto simile fabbricato nell'Unione. I prodotti sono intercambiabili e sono stati commercializzati nell'Unione attraverso canali di vendita comparabili per essere venduti a categorie simili di clienti finali.
- (242) A seguito dell'apertura dell'inchiesta diverse parti hanno presentato osservazioni riguardanti la valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni dai paesi interessati. La missione dell'Ucraina presso l'Unione europea, il ministero dell'Industria e del commercio della Russia, un produttore esportatore russo e due produttori esportatori del Brasile hanno contestato l'opportunità di una valutazione cumulativa delle importazioni dei loro paesi con quelle degli altri paesi oggetto dell'inchiesta e hanno sostenuto che le importazioni dei loro paesi non dovrebbero esservi cumulate. La missione dell'Ucraina presso l'Unione europea ha sostenuto che i volumi delle importazioni ucraine sono rimasti stabili nel periodo 2011-2016, a differenza degli altri paesi, e che esiste una differenza significativa tra la struttura geografica delle importazioni dall'Ucraina, da un lato, e quella delle importazioni dal Brasile, dall'Iran, dalla Serbia e dalla Russia dall'altro. Il ministero dell'Industria e del commercio della Russia era del parere che fosse necessaria una valutazione esaustiva delle condizioni di concorrenza. Il produttore esportatore russo ha sostenuto che le sue importazioni nel periodo in esame sono effettivamente diminuite, che una parte delle importazioni era costituita da forniture vincolate all'interno del gruppo (e in quanto tali al di fuori del mercato libero dell'Unione) e che i tipi di prodotto venduti erano diversi. Inoltre un produttore esportatore brasiliano ha sostenuto di non aver seguito un andamento dei prezzi analogo e che le importazioni erano distribuite attraverso canali di vendita diversi rispetto alle importazioni provenienti dagli altri quattro paesi interessati. Un altro produttore esportatore brasiliano ha sostenuto che le importazioni brasiliane erano trascurabili e non seguivano lo stesso andamento di quelle degli altri quattro paesi interessati in termini di volume, quota di mercato e prezzo.
- (243) La Commissione ha respinto tali argomentazioni. Le importazioni dalla Russia e dall'Ucraina nell'Unione sono aumentate in termini assoluti nel periodo in esame. Inoltre anche se le importazioni fossero diminuite nel periodo in esame, tale circostanza non costituirebbe un criterio per determinare se il volume delle importazioni sia trascurabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base.

- (244) Le condizioni di concorrenza tra le importazioni oggetto di dumping dal Brasile, dall'Iran, dalla Russia e dall'Ucraina e quelle del prodotto simile sono state valutate come simili per i motivi che seguono:
- a) in primo luogo, tutti i produttori esportatori di Brasile, Iran, Russia e Ucraina che hanno collaborato hanno utilizzato canali di vendita simili, vendendo direttamente o tramite un operatore commerciale/importatore collegato, situato all'interno o al di fuori dell'Unione. Canali di vendita simili sono stati utilizzati anche all'interno dell'Unione dai produttori di acciaio dell'Unione. Pertanto i prodotti importati dagli altri quattro paesi erano in concorrenza tra loro e con il prodotto in esame fabbricato nell'Unione;
 - b) in secondo luogo, la Commissione ha esaminato la totalità delle importazioni, indipendentemente dal fatto che queste comprendessero forniture all'interno del gruppo. In assenza di tali importazioni, le società si sarebbero probabilmente approvvigionate del prodotto simile, che è un prodotto di base, da altre fonti disponibili nel mercato libero dell'Unione, compreso il prodotto simile fabbricato dall'industria dell'Unione;
 - c) inoltre, come indicato nella tabella di cui al considerando (264), sono stati individuati andamenti decrescenti dei prezzi simili per il Brasile, l'Iran, la Russia e l'Ucraina;
 - d) i tipi di prodotti dei produttori esportatori sono stati anche fabbricati e venduti dai produttori dell'Unione. Pertanto i loro tipi di prodotti non erano diversi da quelli venduti dai produttori dell'Unione;
 - e) Per quanto riguarda i volumi russi, come indicato nella tabella di cui al considerando (262), i volumi di importazione sono aumentati in termini di volumi assoluti e di quota di mercato.
- (245) In base a quanto precede, la Commissione ha concluso che erano soddisfatte le condizioni per condurre una valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni dal Brasile, dall'Iran, dalla Russia e dall'Ucraina. Di conseguenza, queste importazioni sono state esaminate cumulativamente ai fini della determinazione del pregiudizio.
- (246) A seguito della diffusione del documento informativo la Commissione ha ricevuto varie comunicazioni in merito alla valutazione cumulativa dei paesi interessati, analizzate nei considerando che seguono.
- (247) Il denunciante ha sostenuto che le importazioni provenienti dalla Serbia hanno causato un pregiudizio ai produttori dell'Unione, analogamente alle importazioni provenienti dagli altri quattro paesi. A questo proposito, il denunciante ha fatto riferimento al fatto che le importazioni dalla Serbia sono raddoppiate in termini di volume assoluto e di quota di mercato nel periodo compreso tra il 2013 e il periodo dell'inchiesta, che anche i loro prezzi sono diminuiti in questo periodo e che i prezzi di tali importazioni erano nettamente inferiori a quelli praticati dai produttori dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Il denunciante ha inoltre affermato che le importazioni dalla Serbia detengono una quota di mercato pari all'1,04 %, valore appena superiore alla soglia dell'1 % di cui all'articolo 5, paragrafo 7, del regolamento di base. Inoltre il denunciante ha fatto riferimento a un potenziale rischio di elusione in quanto la chiusura del procedimento relativo alla Serbia consentirebbe alla società madre cinese dell'unico produttore esportatore serbo di vendere nell'Unione tramite la sua controllata serba.
- (248) La Commissione ha respinto l'asserzione secondo la quale le importazioni provenienti dalla Serbia hanno causato un pregiudizio ai produttori dell'Unione, analogamente alle importazioni provenienti dagli altri paesi, per i motivi esposti di seguito.
- In primo luogo, i volumi delle importazione serbe sono stati considerati minimi. Di conseguenza essi sono trascurabili e non possono essere ritenuti causa di pregiudizio all'industria dell'UE. Il fatto che i prezzi medi di vendita serbi durante il periodo dell'inchiesta fossero significativamente superiori ai prezzi medi di vendita degli altri quattro paesi interessati è un'altra indicazione del fatto che il volume modesto delle importazioni non può causare pregiudizio all'industria dell'UE.
 - In secondo luogo, per quanto riguarda la quota di mercato superiore all'1 %, ossia pari all'1,04 %, in ogni caso la soglia stabilita dall'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base è «trascurabile». La scelta del termine «trascurabile» implica che la Commissione dispone di un certo livello di discrezionalità per l'analisi dei volumi delle importazioni in sede di valutazione del cumulo. In questo caso particolare, come spiegato nel considerando (234), la differenza dello 0,04 % è risultata irrilevante in termini assoluti e relativi.
 - Infine, per quanto riguarda il potenziale rischio di elusione, la Commissione ha rilevato che i volumi effettivi di produzione e la capacità produttiva dell'unico produttore esportatore serbo sono stati comunicati ai servizi della Commissione. Pertanto la Commissione presterà particolare attenzione a questo potenziale rischio di elusione controllando attentamente l'esistenza di eventuali indicatori di una modificazione della configurazione degli scambi, tale da rivelare un'eventuale elusione originaria della Serbia. Il produttore esportatore serbo ha inoltre affermato che la sua strategia primaria è quella di rispondere alla domanda interna e alla domanda regionale dei paesi balcanici, affermazione che è stata tuttavia ritenuta di minore importanza.

- (249) Inoltre due produttori esportatori brasiliani inseriti nel campione hanno sostenuto che la valutazione cumulativa delle importazioni dal Brasile con quelle provenienti dall'Iran, dalla Russia e dall'Ucraina non era giustificata per i motivi indicati nei due considerando che seguono.
- (250) Uno dei due produttori esportatori ha dichiarato che più di un terzo delle importazioni dal Brasile non è entrato in concorrenza con i prodotti provenienti dall'Iran, dalla Russia e dall'Ucraina, dimostrando così che i canali di vendita delle importazioni dal Brasile erano diversi da quelli dell'Iran, della Russia e dell'Ucraina. Inoltre, il produttore esportatore ha sostenuto che, analogamente alla Serbia, i prezzi brasiliani erano notevolmente superiori ai prezzi medi dell'Iran, della Russia e dell'Ucraina e che anche i produttori esportatori brasiliani seguivano l'andamento dei prezzi più che determinarlo. Esso ha infine sostenuto che nessuno dei produttori brasiliani ha praticato prezzi inferiori a quelli dell'industria dell'Unione.
- (251) L'altro produttore esportatore brasiliano ha sostenuto che tale valutazione cumulativa era inadeguata a causa dei volumi trascurabili delle importazioni brasiliane (come nel caso della Serbia) e della differenza nelle condizioni di concorrenza. A questo proposito, per quanto riguarda i volumi trascurabili, il produttore esportatore brasiliano ha sostenuto che la quota di mercato del Brasile ha superato la soglia dell'1 % soltanto a partire dal 2015 ed era pari solo all'1,79 % nel periodo dell'inchiesta. Inoltre, i volumi delle sue importazioni erano troppo esigui per contribuire a qualsiasi pregiudizio ed erano quindi anch'essi irrilevanti. Per quanto riguarda le diverse condizioni di concorrenza, il produttore esportatore ha fatto riferimento al fatto che quasi il 60 % delle importazioni del prodotto in esame dal Brasile durante il periodo dell'inchiesta era costituito da vendite o trasferimenti a società europee collegate, che non entrano in concorrenza diretta e affrontano quindi condizioni di concorrenza diverse rispetto ai prodotti destinati al libero mercato. Esso ha inoltre contestato la dichiarazione della Commissione contenuta nel documento informativo secondo la quale le importazioni dal Brasile e il prodotto simile dell'Unione sono intercambiabili. In tale contesto il produttore esportatore ha sostenuto che i produttori esportatori brasiliani esportano principalmente tipi commerciali di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo, che presentano caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche diverse e impieghi finali diversi rispetto ai prodotti venduti dall'industria dell'Unione, che sono principalmente tipi di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo di alta qualità. Esso ha altresì contestato l'affermazione secondo cui i produttori esportatori brasiliani utilizzano canali di vendita simili a quelli dei produttori esportatori degli altri paesi interessati e ha sostenuto che questi produttori solitamente vendono direttamente ad acquirenti indipendenti nel mercato libero dell'Unione, contrariamente alla maggioranza delle importazioni dal Brasile. Esso ha infine formulato osservazioni sui prezzi simili a quelli presentati dall'altro produttore esportatore brasiliano.
- (252) La Commissione ha respinto le argomentazioni dei due produttori esportatori brasiliani inseriti nel campione, per i motivi esposti di seguito.
- (253) In primo luogo, per definire il consumo la Commissione ha considerato la totalità delle importazioni brasiliane, indipendentemente dal fatto che esse comprendessero forniture all'interno del gruppo perché, in assenza di tali importazioni, le società si sarebbero probabilmente approvvigionate di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo da altre fonti disponibili nel mercato libero dell'Unione, compreso il prodotto simile fabbricato dall'industria dell'Unione.
- (254) In secondo luogo, i canali di vendita del Brasile, per una parte delle vendite, non sono diversi da quelli dell'Iran, della Russia e dell'Ucraina. Tutti i produttori di Brasile, Iran, Russia e Ucraina che hanno collaborato hanno utilizzato canali di vendita simili, vendendo direttamente o tramite un operatore commerciale/importatore collegato, situato all'interno o al di fuori dell'Unione. Inoltre, per quanto riguarda l'affermazione secondo la quale quasi il 60 % delle importazioni del prodotto in esame dal Brasile durante il periodo dell'inchiesta è costituito da vendite o trasferimenti a società europee collegate, che non entrano in concorrenza diretta e affrontano quindi condizioni di concorrenza diverse rispetto ai prodotti destinati al libero mercato, è possibile osservare quanto segue. Una parte delle importazioni del prodotto in esame provenienti dai produttori esportatori russi era costituita anche da vendite a società europee collegate, e una parte di tali vendite è stata ulteriormente trasformata da queste società europee collegate. Di conseguenza, questi produttori esportatori affrontano le stesse condizioni di concorrenza.
- (255) In terzo luogo, come illustrato nella tabella 4, la Commissione ha riconosciuto che i prezzi brasiliani sono superiori ai prezzi medi di Iran, Russia e Ucraina. La tabella 4, tuttavia, indica anche che i prezzi brasiliani erano costantemente inferiori ai prezzi delle importazioni serbe nel periodo in esame, vale a dire negli anni 2013, 2014, 2015 e durante il periodo dell'inchiesta.
- (256) In quarto luogo, per quanto concerne l'argomentazione secondo cui anche i produttori esportatori brasiliani tendono più a seguire l'andamento dei prezzi che a determinarlo, il prezzo del produttore esportatore serbo è stato valutato tenendo conto dei suoi volumi trascurabili. Pertanto per il Brasile non si può giungere alla stessa conclusione.
- (257) In quinto luogo, per quanto concerne i volumi, come indicato nella tabella 3, nel periodo in esame le importazioni provenienti dal Brasile ammontavano a 608 541 tonnellate, rispetto alle 354 145 tonnellate delle importazioni serbe. I volumi delle importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dal Brasile hanno quindi superato di oltre il 70 % quelli importati dalla Serbia e detenevano una quota di mercato dell'1,79 % rispetto all'1,04 % della Serbia. Di conseguenza tali importazioni non sono state considerate trascurabili.

- (258) Infine, per quanto riguarda l'asserzione relativa al diverso mix di prodotti dei produttori esportatori brasiliani, i loro prodotti erano evidentemente in concorrenza diretta con i prodotti dell'Unione e con quelli di altri produttori esportatori. Contrariamente a quanto asserito dal produttore esportatore, dall'inchiesta è emerso che tutti i tipi di prodotto in esame, compresi quelli venduti dai produttori esportatori brasiliani, erano anche fabbricati e venduti dai produttori dell'Unione. A tale riguardo, la Commissione sottolinea che oltre il 99,9 % di tutti i tipi di prodotto venduti dai tre produttori esportatori brasiliani erano venduti anche dai produttori dell'Unione inseriti nel campione durante il periodo dell'inchiesta. Inoltre è stata effettuata una valutazione cumulativa su base nazionale relativamente all'intera definizione del prodotto in esame e non tenendo conto soltanto di determinati tipi del prodotto in esame.
- (259) In seguito alla comunicazione delle informazioni finali il produttore esportatore brasiliano CSN ha ribadito che i canali di vendita e i prezzi delle importazioni provenienti dal Brasile sono sostanzialmente diversi da quelli delle importazioni dall'Iran, dalla Russia e dall'Ucraina. Per quanto riguarda i canali di vendita, tale produttore esportatore ha affermato che la sua controllata Lusosider non è un operatore commerciale né un semplice importatore, ma un utilizzatore di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo. In particolare il produttore esportatore ha sostenuto che la situazione di NLMK Europe non era assimilabile alla situazione di Lusosider e ha affermato che Lusosider non disponeva di un facile accesso ai prodotti piatti di acciaio laminati a caldo venduti sul mercato dell'Unione. Per quanto riguarda i prezzi delle importazioni, esso ha affermato che i prezzi delle importazioni dal Brasile seguono la stessa tendenza al rialzo dei prezzi delle importazioni dalla Serbia.
- (260) La Commissione ha respinto tali argomentazioni in quanto infondate. Per quanto riguarda i canali di vendita, durante il periodo dell'inchiesta vi erano altre società controllate russe con sedi in Lettonia e in Polonia, con una società madre russa diversa dalla NLMK, che in qualche misura utilizzavano e trasformavano parzialmente i prodotti piatti di acciaio laminati a caldo di cui si rifornivano dalla società madre russa. Inoltre, nonostante l'asserzione secondo cui Lusosider non disponeva di un facile accesso ai prodotti piatti di acciaio laminati a caldo venduti sul mercato dell'Unione, nel corso di un'audizione la Commissione era stata informata che durante il periodo dell'inchiesta Lusosider era rifornita da altre fonti, come Turchia, Taiwan e Russia. Per di più la Commissione non dispone di elementi di prova del fatto che i produttori dell'Unione non volessero rifornire Lusosider, né Lusosider ha fornito tale tipo di elementi di prova. Per quanto riguarda i prezzi, inoltre, la Commissione ha ricordato che i prezzi brasiliani erano notevolmente inferiori ai prezzi delle importazioni serbe nel periodo in esame, vale a dire negli anni 2013, 2014, 2015 e durante il periodo dell'inchiesta. (cfr. considerando (235)]. Pertanto, la Commissione non ha accolto la richiesta del produttore esportatore brasiliano secondo la quale le importazioni dal Brasile non dovrebbero essere valutate cumulativamente con le importazioni provenienti dagli altri tre paesi.
- (261) La Commissione ha pertanto concluso che tutti i criteri di cui all'articolo 3, paragrafo 4, sono soddisfatti per gli altri quattro paesi; le importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina sono state pertanto esaminate cumulativamente ai fini della determinazione del pregiudizio.

4.3.2. Volume e quota di mercato delle importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina

- (262) Le importazioni nell'Unione da Brasile, Iran, Russia e Ucraina hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 5

Volume delle importazioni (in tonnellate) e quota di mercato

	2013	2014	2015	PI
BRASILE				
Volume delle importazioni dal Brasile	41 895	108 973	580 525	608 541
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	260	1 386	1 453
Quota di mercato del Brasile	0,13 %	0,33 %	1,65 %	1,79 %
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	253	1 273	1 382
IRAN				
Volume delle importazioni dall'Iran	125 202	527 161	1 015 088	1 127 659
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	421	811	901

	2013	2014	2015	PI
Quota di mercato dell'Iran	0,39 %	1,59 %	2,89 %	3,32 %
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	410	745	857
RUSSIA				
Volume delle importazioni dalla Russia	1 334 322	1 376 412	1 714 880	1 455 436
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	103	129	109
Quota di mercato della Russia	4,13 %	4,15 %	4,88 %	4,29 %
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	101	118	104
UCRAINA				
Volume delle importazioni dall'Ucraina	905 397	939 545	1 084 477	1 075 244
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	104	120	119
Quota di mercato dell'Ucraina	2,80 %	2,84 %	3,08 %	3,17 %
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	101	110	113
PAESI INTERESSATI				
Volume delle importazioni dai paesi interessati	2 406 816	2 952 091	4 394 970	4 266 880
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	123	183	177
Quota di mercato dei paesi interessati	7,45 %	8,91 %	12,50 %	12,57 %
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	120	168	169

Fonte: Eurostat. Le quote di mercato sono state stabilite confrontando i volumi delle importazioni con i consumi del mercato libero dell'Unione, come indicato nella tabella 2.

- (263) La tabella di cui sopra indica che, in termini assoluti, le importazioni dai paesi interessati sono aumentate notevolmente nel periodo in esame. Parallelamente, la quota totale di mercato delle importazioni nell'Unione è aumentata di quasi 5 punti percentuali (dal 7,45 % nel 2013 al 12,57 %, il che rappresenta un aumento del 69 %) nel periodo in esame.

4.3.3. Prezzi delle importazioni dai paesi interessati e sottoquotazione dei prezzi (*price undercutting*)

- (264) La Commissione ha stabilito i prezzi delle importazioni in base ai dati Eurostat. La media ponderata dei prezzi delle importazioni nell'Unione da Brasile, Iran, Russia e Ucraina ha registrato il seguente andamento:

Tabella 6

Prezzi delle importazioni (EUR/tonnellata)

	2013	2014	2015	PI
BRASILE				
Prezzo medio delle importazioni dal Brasile oggetto di dumping	461	433	386	346
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	94	84	75

	2013	2014	2015	PI
IRAN				
Prezzo medio delle importazioni dall'Iran oggetto di dumping	454	415	369	316
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	91	81	70
RUSSIA				
Prezzo medio delle importazioni dalla Russia oggetto di dumping	448	431	387	324
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	96	86	72
UCRAINA				
Prezzo medio delle importazioni dall'Ucraina oggetto di dumping	429	415	370	319
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	97	86	74
PAESI INTERESSATI				
<i>Prezzo medio delle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati</i>	442	423	378	323
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	96	86	73
<i>Fonte: Eurostat.</i>				

- (265) I prezzi medi delle importazioni dai paesi interessati sono diminuiti, passando da 442 EUR/tonnellata nel 2013 a 323 EUR/tonnellata durante il periodo dell'inchiesta. Nel periodo in esame, il prezzo unitario medio delle importazioni oggetto di dumping è calato del 27 %.
- (266) La Commissione ha valutato la sottoquotazione dei prezzi nel periodo dell'inchiesta confrontando:
- la media ponderata dei prezzi di vendita per tipo di prodotto dei sei produttori dell'Unione, praticati sul mercato libero dell'Unione ad acquirenti indipendenti, adeguati a livello franco fabbrica, e
 - la corrispondente media ponderata dei prezzi cif delle importazioni, franco frontiera dell'Unione, per tipo di prodotto, praticati dai produttori che hanno collaborato del paese interessato al primo acquirente indipendente sul mercato dell'Unione, con gli opportuni adeguamenti per tenere conto dei costi successivi all'importazione.
- (267) Il confronto dei prezzi è stato effettuato in base ai singoli tipi di prodotto per transazioni allo stesso stadio commerciale, con i dovuti adeguamenti se necessario e dopo aver dedotto sconti e riduzioni. Il risultato del confronto è stato espresso in percentuale del fatturato dei produttori dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. I principali adeguamenti hanno riguardato i costi di consegna (che variano tra il 3,4 % e l'8,9 % tra i produttori dell'Unione inseriti nel campione), i costi del credito (che variano tra lo 0,1 % e lo 0,4 %) e gli sconti (che variano tra lo 0,1 % e il 2 %).
- (268) Come indicato nel considerando (16), solo un importatore indipendente ha risposto al questionario. In base agli elementi raccolti nel corso della verifica presso questo importatore indipendente, è stato aggiunto un costo successivo all'importazione pari a 7 EUR/tonnellata.

- (269) In base a quanto precede, le importazioni oggetto di dumping provenienti dalla maggior parte dei produttori esportatori inseriti nel campione sono risultate inferiori ai prezzi dell'industria dell'Unione in percentuali che variano tra l'8,45 % e il 17,74 %, come illustrato nella tabella che segue. Non è stata riscontrata alcuna sottoquotazione per nessuna delle società brasiliane.

Tabella 7

Margini di sottoquotazione

Paese	Società	Margini di sottoquotazione
Brasile	ArcelorMittal Brasil S.A e Aperam Inox América do Sul SA.	- 3,30 %
	Companhia Siderúrgica Nacional	- 6,95 %
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais SA.	- 0,12 %
Iran	Mobarakeh Steel Company	8,45 %
Russia	Novolipetsk Steel	8,87 %
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	14,0 %
	PAO Severstal	17,74 %
Ukraine	Metinvest Group	8,45 %

- (270) Dopo la diffusione del documento informativo, il denunciante e il produttore esportatore iraniano hanno osservato che le informazioni contenute in tale documento e in uno dei suoi allegati non erano coerenti tra loro. Mentre il documento afferma che per la società iraniana non è stata riscontrata alcuna sottoquotazione, uno specifico allegato indica un margine di sottoquotazione dell'8,45 % per la società iraniana.
- (271) In risposta a tali osservazioni, la Commissione conferma che il riferimento alla società iraniana nel resoconto del documento informativo è errato e che il margine di sottoquotazione indicato nell'allegato era corretto.
- (272) In seguito alla comunicazione delle informazioni finali il produttore esportatore brasiliano Usiminas ha sostenuto che l'articolo 3, paragrafi 2 e 3, del regolamento di base impongono alla Commissione di condurre un'adeguata analisi dell'effetto sui prezzi delle importazioni oggetto di dumping e di esaminare se queste siano state effettuate a prezzi sensibilmente inferiori. Tale analisi non dovrebbe limitarsi a un semplice confronto matematico, ma comprendere anche una valutazione dinamica dell'evoluzione e dell'andamento dei prezzi nell'ambito del rapporto tra i prezzi delle importazioni oggetto di dumping e quelli dei prodotti simili nazionali nel periodo in esame.
- (273) La Commissione ha respinto tale argomentazione: inizialmente, nella tabella di cui al considerando (295), essa ha fornito la media ponderata dei prezzi di vendita unitari praticati dai produttori dell'Unione sul mercato libero nell'Unione. Successivamente, come indicato nel considerando (297), la Commissione ha affermato che i produttori dell'Unione hanno dovuto seguire la spirale al ribasso dei prezzi e ridurre considerevolmente il prezzo di vendita, in particolare nel 2015 e durante il periodo dell'inchiesta. Dato che il prodotto in esame è un prodotto di base i produttori dell'Unione hanno dovuto seguire la spirale al ribasso dei prezzi. Osservazioni analoghe della Commissione figurano nel considerando (387). La Commissione rimanda inoltre alla sua analisi degli altri fattori che, insieme o separatamente, non hanno potuto annullare il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping (cfr. considerando (390)). L'analisi della Commissione, pertanto, non si è limitata a un semplice confronto matematico. Come ultima considerazione, ma non di inferiore rilievo, occorre osservare che il produttore esportatore brasiliano non ha fornito alcuna spiegazione, né la Commissione è al corrente dei motivi per cui tale analisi supplementare renderebbe più significativa l'analisi della sottoquotazione, visto che il prodotto in esame è un prodotto di base.

4.4. Situazione economica dell'industria dell'Unione

4.4.1. Osservazioni generali

- (274) In conformità all'articolo 3, paragrafo 5 del regolamento di base, l'esame dell'incidenza delle importazioni oggetto di dumping sull'industria dell'Unione ha compreso una valutazione di tutti gli indicatori economici che hanno influito sulla situazione dell'industria dell'Unione nel periodo in esame.
- (275) Gli indicatori macroeconomici (produzione, capacità produttiva, utilizzo degli impianti, volume delle vendite, scorte, crescita, quota di mercato, occupazione, produttività ed entità dei margini di dumping) sono stati valutati a livello dell'intera industria dell'Unione. La valutazione è stata basata sulle informazioni fornite dal denunciante, sottoposte quindi a un controllo incrociato con i dati presentati dai produttori dell'Unione e con le statistiche ufficiali disponibili (Eurostat).
- (276) L'analisi degli indicatori microeconomici (prezzi di vendita, redditività, flusso di cassa, investimenti, utile sul capitale investito, capacità di ottenere capitale, salari e costo di produzione) è stata condotta a livello dei produttori dell'Unione inseriti nel campione. La valutazione si è basata sulle informazioni, debitamente verificate, fornite da questi ultimi.
- (277) Per fornire un quadro quanto più completo possibile dell'industria dell'Unione, la Commissione ha raccolto dati sull'intera produzione del prodotto in esame e ha stabilito se la produzione era destinata a un uso vincolato o al mercato libero. Per alcuni indicatori di pregiudizio relativi all'industria dell'Unione, la Commissione ha analizzato separatamente i dati relativi al mercato libero e al mercato vincolato ed effettuato un'analisi comparativa. Tali fattori sono: le vendite, la quota di mercato, i prezzi unitari, il costo unitario, la redditività e il flusso di cassa. Altri indicatori economici, tuttavia, hanno potuto essere esaminati in modo adeguato solo in riferimento all'attività complessiva, compreso l'uso vincolato dell'industria dell'Unione. Tali fattori sono la produzione, la capacità, l'utilizzo degli impianti, gli investimenti, l'utile sul capitale investito, l'occupazione, la produttività, le scorte e il costo del lavoro. Per questi elementi la Commissione può effettuare una valutazione significativa solo facendo riferimento all'attività complessiva dell'industria dell'Unione. Tale analisi è conforme alla giurisprudenza degli organi giurisdizionali dell'Unione e dell'OMC ⁽¹⁾.

4.4.2. Indicatori macroeconomici

4.4.2.1. Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

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

Tabella 8

Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

	2013	2014	2015	PI
Volume di produzione (tonnellate)	74 588 182	75 509 517	74 718 189	72 920 472
Indice (2013 = 100)	100	101	100	98
Capacità produttiva (in tonnellate)	100 667 836	100 040 917	98 093 841	98 162 252
Indice (2013 = 100)	100	99	97	98
Utilizzo degli impianti	74,1 %	75,5 %	76,2 %	74,3 %

Fonte: risposte al questionario Eurofer.

⁽¹⁾ Corte di giustizia, causa C-315/90, Gimelec/Commissione EU:C:1991:447, punti da 16 a 29; relazione dell'organo di appello dell'OMC del 24.7.2001, WT/DS184/AB/R, punti da 181 a 215.

- (279) Nel periodo in esame il volume di produzione dell'industria dell'Unione ha subito un lieve calo di circa 1,7 milioni di tonnellate (- 2 %).
- (280) I dati relativi alla capacità si riferiscono alla capacità tecnica, il che significa che sono stati presi in considerazione gli adeguamenti, considerati normali dall'industria, per il tempo di avviamento, la manutenzione, le strozzature e altre normali interruzioni. Nel periodo in esame la capacità produttiva è diminuita a causa della riduzione di parte della capacità produttiva, principalmente in Belgio e in Italia.
- (281) Il tasso di utilizzo degli impianti è rimasto relativamente stabile nel periodo in esame, con valori compresi tra il 74,1 % e il 76,2 %.

4.4.2.2. Volume delle vendite e quota di mercato

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

Tabella 9

Volume delle vendite e quota di mercato (mercato libero)

	2013	2014	2015	PI
Volume delle vendite (in tonnellate)	27 468 243	27 910 748	27 327 906	26 027 000
Indice (2013 = 100)	100	102	99	95
Quota di mercato	85,1 %	84,2 %	77,7 %	76,7 %
Indice (2013 = 100)	100	99	91	90

Fonte: risposte al questionario Eurofer ed Eurostat.

- (283) Il volume di vendite dell'industria dell'Unione sul mercato libero dell'Unione è diminuito del 5 % nel periodo in esame, passando da 27,5 a 26 milioni di tonnellate.
- (284) Nel periodo in esame la quota di mercato dell'industria dell'Unione in termini di consumo dell'Unione è scesa di oltre 8 punti percentuali, passando dall'85,1 % al 76,7 %. La diminuzione del volume delle vendite nel mercato libero dell'Unione e la perdita di quota di mercato dell'industria dell'Unione hanno coinciso con una fase di aumento dei consumi nel mercato libero dell'Unione, che rappresenta un indicatore del deterioramento della posizione concorrenziale dei produttori di acciaio dell'Unione.
- (285) Per quanto riguarda il mercato vincolato dell'Unione, nel periodo in esame il volume vincolato e la quota di mercato hanno avuto il seguente andamento:

Tabella 10

Volume vincolato sul mercato dell'Unione e quota di mercato

	2013	2014	2015	PI
Volume vincolato sul mercato dell'Unione (in tonnellate)	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866
Indice (2013 = 100)	100	101	100	100
Produzione totale dell'industria dell'Unione (in tonnellate)	74 588 182	75 509 517	74 718 189	72 920 471
% del volume vincolato rispetto alla produzione totale	56,9 %	56,8 %	56,6 %	58,2 %

Fonte: risposte al questionario Eurofer ed Eurostat.

- (286) Il volume vincolato dell'industria dell'Unione (costituito da trasferimenti vincolati e vendite vincolate sul mercato dell'Unione) nel mercato dell'Unione è rimasto, in termini assoluti, relativamente stabile nel periodo in esame.
- (287) La quota dell'uso vincolato (espressa come percentuale della produzione totale) dell'industria dell'Unione è leggermente aumentata nel periodo in esame, passando dal 56,9 % del 2013 al 58,2 % durante il periodo dell'inchiesta.

4.4.2.3. Occupazione e produttività

- (288) L'occupazione è stata calcolata prendendo in considerazione soltanto i dipendenti che lavoravano direttamente alla fabbricazione del prodotto simile nei vari stabilimenti siderurgici dei produttori dell'Unione. Tale metodo ha fornito dati precisi e relativamente facili da elaborare.
- (289) Nel periodo in esame l'occupazione e la produttività hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 11

Occupazione e produttività

	2013	2014	2015	PI
Numero di dipendenti (occupazione/dipendenti a tempo pieno)	18 632	17 739	17 829	17 722
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	95	96	95
Produttività (tonnellata/dipendente)	4 003	4 257	4 191	4 115
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	106	105	103

Fonte: risposte al questionario Eurofer.

- (290) Il livello dell'occupazione nell'industria dell'Unione è diminuito nel periodo in esame. Durante l'inchiesta la Commissione ha accertato che tale diminuzione è stata causata dalla necessità di ridurre i costi di produzione e aumentare l'efficienza, vista la crescente concorrenza delle importazioni oggetto di dumping sul mercato. Ciò ha portato a una riduzione del 5 % della forza lavoro nel periodo in esame, senza contare l'occupazione indiretta. Conseguentemente, e nonostante il lieve calo del volume della produzione (- 2 %) nel periodo in esame, la produttività della forza lavoro dell'industria dell'Unione, misurata in termini di produzione annua per dipendente, ha evidenziato un aumento (+ 3 %). Questo dimostra che l'industria dell'Unione ha cercato di adeguarsi all'evoluzione delle condizioni di mercato per rimanere competitiva.

4.4.2.4. Scorte

- (291) Nel periodo in esame il livello delle scorte dell'industria dell'Unione ha registrato il seguente andamento:

Tabella 12

Scorte

	2013	2014	2015	PI
Scorte finali (in tonnellate)	2 646 989	2 653 224	2 798 420	2 469 667
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	100	106	93
Scorte finali in percentuale della produzione	3,55 %	3,51 %	3,75 %	3,39 %
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	99	106	95

Fonte: risposte al questionario Eurofer.

- (292) La maggior parte dei tipi di prodotto simile è fabbricata dall'industria dell'Unione in base a ordinativi specifici degli utilizzatori. Le scorte non sono quindi state considerate un indicatore di pregiudizio importante per tale industria. Questo è confermato anche dall'analisi dell'evoluzione delle scorte finali in percentuale della produzione. Come indicato sopra, questo indicatore è rimasto relativamente stabile, attestandosi tra il 3,4 % e il 3,7 % circa del volume della produzione.

4.4.2.5. Entità del margine di dumping

- (293) Tutti i margini di dumping di Brasile, Iran, Russia e Ucraina erano notevolmente superiori al livello minimo. L'entità degli elevati margini di dumping effettivi ha avuto un'incidenza non indifferente sull'industria dell'Unione, considerati il volume e i prezzi delle importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina.

4.4.2.6. Crescita

- (294) Il consumo dell'Unione (libero mercato) è aumentato del 5 % circa nel periodo in esame, mentre il volume delle vendite dell'industria dell'Unione sul mercato libero dell'Unione è diminuito del 5 % circa. La quota di mercato dell'industria dell'Unione si è quindi ridotta, a differenza della quota di mercato delle importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina, che è aumentata notevolmente nel periodo in esame.

4.4.3. Indicatori microeconomici

4.4.3.1. Prezzi e fattori che incidono sui prezzi

- (295) Nel periodo in esame la media ponderata dei prezzi di vendita unitari praticati dai produttori dell'Unione sul mercato libero nell'Unione ha registrato il seguente andamento:

Tabella 13

Prezzi di vendita sul mercato libero nell'Unione

	2013	2014	2015	PI
Prezzo di vendita (EUR/tonnellata)	498	471	427	383
Indice (2013 = 100)	100	95	86	77
Costo di produzione unitario (EUR/tonnellata)	511	469	431	413
Indice (2013 = 100)	100	92	84	81

Fonte: risposte al questionario fornite dai produttori dell'Unione inseriti nel campione.

- (296) La tabella di cui sopra mostra l'evoluzione del prezzo di vendita unitario nel mercato libero dell'Unione rispetto al costo di produzione corrispondente. I prezzi di vendita sono stati mediamente inferiori al costo unitario di produzione tranne che nel 2014, anno in cui il mercato dell'Unione ha iniziato a riprendersi e le quote di mercato delle importazioni provenienti dagli altri quattro paesi erano più basse rispetto al periodo dell'inchiesta.
- (297) Il costo di produzione è rimasto generalmente superiore rispetto ai prezzi di vendita in diminuzione, tranne che nel 2014. Al fine di limitare la perdita di quote di mercato, e poiché il prodotto in esame è un prodotto di base, i produttori dell'Unione hanno dovuto seguire la spirale al ribasso dei prezzi e ridurre considerevolmente il prezzo di vendita, in particolare nel corso del 2015 e nel periodo dell'inchiesta. Dato che il prodotto in esame è un prodotto di base i produttori dell'Unione hanno dovuto seguire la spirale al ribasso dei prezzi.
- (298) Tra i produttori inseriti nel campione, determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati destinati a un consumo vincolato sono stati trasferiti o venduti a prezzi di trasferimento in vista di un'ulteriore trasformazione a valle con l'applicazione di diverse politiche dei prezzi (in generale al costo per i trasferimenti vincolati e a prezzi di trasferimento per le vendite vincolate). Per questo motivo non è possibile trarre conclusioni significative dall'evoluzione dei prezzi per l'uso vincolato.

4.4.3.2. Costo del lavoro

(299) Nel periodo in esame il costo medio del lavoro dei produttori dell'Unione ha registrato il seguente andamento:

Tabella 14

Costo medio del lavoro per dipendente

	2013	2014	2015	PI
Costo medio del lavoro per dipendente (EUR)	63 374	66 039	66 023	67 045
Indice (2013 = 100)	100	104	104	106

Fonte: risposte al questionario fornite dai produttori dell'Unione inseriti nel campione.

(300) Nel periodo in esame il salario medio per dipendente è aumentato del 4 %.

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

(301) Nel periodo in esame la redditività, il flusso di cassa, gli investimenti e l'utile sul capitale investito dei produttori dell'Unione hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 15

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

	2013	2014	2015	PI
Redditività delle vendite nell'Unione sul mercato libero (in % del fatturato delle vendite)	- 2,7 %	0,4 %	- 0,8 %	- 7,8 %
Flusso di cassa (in migliaia di EUR)	139 285	221 982	122 723	-79 661
Indice (2013 = 100)	100	159	88	-57
Investimenti (in migliaia di EUR)	256 013	289 582	291 771	268 839
Indice (2013 = 100)	100	113	114	105
Utile sul capitale investito	- 3,5 %	0,5 %	- 1,0 %	- 8,5 %

Fonte: risposte al questionario fornite dai produttori dell'Unione inseriti nel campione.

(302) La Commissione ha stabilito la redditività dei produttori dell'Unione esprimendo la perdita netta, al lordo delle imposte, sulle vendite del prodotto simile sul mercato libero nell'Unione in percentuale del fatturato di tali vendite.

(303) Nel periodo in esame la redditività ha registrato un andamento negativo: sono state registrate perdite in tutti i periodi, tranne che nel 2014. Se le perdite registrate nel 2013 erano in parte dovute alle conseguenze della crisi del debito nella zona euro, i produttori di acciaio dell'Unione hanno potuto parzialmente riprendersi nel 2014 e nel primo semestre del 2015. Come indicato nella tabella di cui al considerando (295), nel periodo in esame il prezzo unitario di vendita è diminuito del 23 %, a causa della forte pressione sui prezzi esercitata dalle importazioni oggetto di dumping a partire dalla seconda metà del 2015. Questo ha causato una notevole perdita, pari al 7,8 %, durante il periodo dell'inchiesta, vale a dire il peggior risultato nel periodo in esame.

(304) Il flusso di cassa netto rappresenta la capacità dei produttori dell'Unione di autofinanziare le proprie attività. Tale flusso ha seguito un andamento al ribasso simile a quello della redditività ed è diventato negativo, toccando livelli insostenibili.

- (305) Nonostante le perdite subite nel periodo in esame, gli investimenti (compresa la sostituzione di alcuni mezzi di produzione) sono rimasti superiori a 240 milioni di EUR in tutti gli anni del periodo in esame. Tuttavia, il livello degli investimenti è rimasto relativamente basso per l'intero periodo poiché la capacità di ottenere capitale è stata condizionata dalle perdite subite nel periodo in esame (ad eccezione del modesto profitto realizzato nel 2014).
- (306) L'utile sul capitale investito è il profitto (o la perdita) in percentuale del valore contabile netto degli investimenti. A causa delle perdite subite, l'utile sul capitale investito è stato negativo nel periodo in esame, tranne che nel 2014.

4.4.3.4. Osservazioni relative agli indicatori microeconomici

- (307) Dopo la diffusione del documento informativo, i produttori esportatori russi, MMK Group e Severstal Group, e il ministero russo dello Sviluppo economico hanno affermato che nell'analisi degli indicatori microeconomici la Commissione non ha affrontato adeguatamente il fattore del mercato vincolato. I produttori esportatori russi hanno rilevato che la Commissione ha analizzato gli indicatori microeconomici unicamente per il mercato libero, che costituisce un segmento di mercato di minore entità in quanto rappresenta una percentuale compresa solo tra il 41,8 % e il 43,1 % della produzione dell'Unione del prodotto in esame. A loro avviso, un esame degli indicatori microeconomici riferito al solo mercato libero dell'Unione avrebbe verosimilmente tracciato un quadro più negativo rispetto a quello relativo all'intero mercato dell'UE per il prodotto simile. A tal proposito i produttori esportatori hanno rimandato alle conclusioni della relazione dell'organo di appello dell'OMC nella controversia *Stati Uniti — misure antidumping su alcuni prodotti di acciaio laminati a caldo originari del Giappone* ⁽¹⁾ che, a loro parere, dispongono che un esame equilibrato e obiettivo degli indicatori microeconomici comprenda sia il mercato libero sia quello vincolato.
- (308) La Commissione ha respinto l'asserzione secondo cui non avrebbe effettuato un esame equilibrato e obiettivo degli indicatori microeconomici che comprendesse sia il mercato libero sia quello vincolato.
- (309) In primo luogo, nel considerando (277) la Commissione ha spiegato il metodo da essa adottato, indicando come e quando ha operato una distinzione tra i dati relativi al mercato libero e quelli relativi al mercato vincolato.
- (310) In secondo luogo, l'asserzione secondo cui la Commissione non avrebbe agito in linea con la relazione dell'organo di appello dell'OMC non è corretta. La Commissione non ha ignorato il mercato vincolato nella sua analisi. Al contrario, essa ha fornito cifre sul mercato vincolato e lo ha tenuto in considerazione, ove opportuno, nella sua analisi a tale riguardo cfr. i considerando (224) e (225) e i considerando da (285) a (287)].
- (311) In terzo luogo, nel caso di specie, la maggior parte del mercato vincolato era costituita da trasferimenti vincolati (quasi l'87 % durante il periodo dell'inchiesta), come illustrato nella tabella che segue:

Tabella 16

Ripartizione tra trasferimenti vincolati e vendite vincolate

	2013	2014	2015	PI
Trasferimenti vincolati (tonnellate)	35 884 971	36 155 050	35 865 270	36 787 755
Vendite vincolate (tonnellate)	6 533 091	6 732 125	6 405 801	5 667 111
Volume vincolato sul mercato dell'Unione (in tonnellate)	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866

- (312) Tali trasferimenti interni non entrano nel mercato libero perché il prodotto è utilizzato da un produttore integrato per essere ulteriormente lavorato, trasformato o assemblato nell'ambito di un processo integrato. Questi trasferimenti interni si caratterizzano per il fatto che non viene emessa alcuna fattura commerciale e che il produttore/utilizzatore integrato non è un'entità giuridica distinta, contrariamente alle vendite vincolate. Di conseguenza, per tali trasferimenti vincolati non esistono prezzi di vendita.

⁽¹⁾ WT/DS184/AB/R del 24 luglio 2001, pag. 69, punto 204.

- (313) Inoltre è molto difficile stabilire la redditività o l'utile sul capitale investito per tali trasferimenti vincolati, dato che questi tipi di prodotti (se oggetto di trasferimento vincolato) sono ulteriormente trasformati a livello interno e in vari prodotti siderurgici a valle, senza alcuna emissione di fatture di vendita (fattore essenziale per stabilire il reddito, e tra gli elementi essenziali per poter determinare un profitto).
- (314) Tuttavia, come indicato nel considerando (41), i diversi tipi di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sono la materia primaria per la produzione di vari prodotti di acciaio a valle di valore aggiunto, a cominciare dai prodotti piatti di acciaio laminati a freddo ⁽¹⁾ e rivestiti. A tale riguardo, il regolamento provvisorio sui prodotti piatti di acciaio laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese e della Federazione russa affermava che «la [...] situazione [dell'industria dell'Unione] nel mercato libero si è notevolmente deteriorata durante tale periodo, poiché essa ha iniziato ad accumulare perdite dal 2012 in poi. I volumi delle vendite sul mercato libero dell'Unione sono infatti diminuiti del 14 % e i prezzi di vendita unitari sono scesi del 19 %, mentre il costo di produzione è diminuito solo del 16 %. L'industria dell'Unione ha inoltre perso quote di mercato a causa delle importazioni dai paesi interessati ed ha dovuto ridurre gli investimenti visti i continui utili negativi sul capitale investito.. ⁽²⁾» La conclusione di questo considerando ha trovato conferma nella fase definitiva ⁽³⁾ ed è tuttora pertinente. Il periodo dell'inchiesta del caso relativo ai prodotti piatti di acciaio laminati a freddo ⁽⁴⁾ è anteriore al periodo dell'inchiesta del presente caso. Tuttavia, pur con periodi dell'inchiesta diversi, gli indicatori di cui sopra mostrano, analogamente alla situazione del mercato libero, un quadro negativo per i prodotti piatti di acciaio laminati a freddo, vale a dire per il primo mercato a valle per il quale sono utilizzati i trasferimenti e le vendite vincolati di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo.
- (315) Di conseguenza, sulla base delle motivazioni di cui sopra, la Commissione ha respinto le argomentazioni dei produttori esportatori russi e del ministero russo dello Sviluppo economico e conferma di avere agito con la debita diligenza e di avere garantito un adeguato esame di entrambi i mercati.

4.4.4. Conclusioni relative al pregiudizio notevole

- (316) Nonostante i provvedimenti concreti adottati dall'industria dell'Unione per migliorare l'efficienza riducendo i costi (per esempio con la riduzione delle ore di lavoro settimanale), mantenendo sotto stretto controllo i costi di produzione nel periodo in esame, la situazione economica dell'industria dell'Unione si è deteriorata in modo significativo: le perdite sono passate dal - 2,7 % del 2013 al - 7,8 % durante il periodo dell'inchiesta. Di conseguenza sono state accumulate perdite nel periodo in esame, tranne che nel 2014.
- (317) Inoltre, nonostante un aumento del 5 % del consumo dell'Unione nel mercato libero, il volume delle vendite dell'industria dell'Unione è diminuito del 5 %, i prezzi di vendita unitari sono calati di più del 20 % e la produzione è diminuita del 2 %. Il tasso di occupazione si è inoltre ridotto del 5 %. Anche gli altri indicatori di pregiudizio hanno quindi registrato un andamento negativo.
- (318) Le conseguenze della crisi del debito nella zona euro del 2013 hanno inciso negativamente sulla redditività nello stesso anno, mentre è stata registrata una moderata ripresa nel 2014. Successivamente, nelle particolari circostanze del caso in esame, i produttori dell'Unione hanno venduto il prodotto in esame a prezzi inferiori ai costi, soprattutto a partire dalla seconda metà del 2015, al fine di conservare la propria quota di mercato. Tutti i produttori esportatori dei quattro paesi interessati hanno venduto a prezzi di dumping che, nella maggior parte dei casi, erano inferiori ai prezzi dei produttori di acciaio dell'Unione, esercitando così una notevole pressione sui prezzi di vendita dell'industria dell'Unione.
- (319) A causa delle perdite subite nel periodo in esame, dovute ai fattori di cui sopra, gli altri indicatori, quali il flusso di cassa e l'utile sul capitale investito, hanno seguito le stesse tendenze al ribasso dell'indicatore di redditività.
- (320) Con la diffusione del documento informativo le parti interessate sono state informate della conclusione della Commissione secondo cui l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, e hanno avuto la possibilità di presentare osservazioni.

⁽¹⁾ Il processo di laminazione a freddo consiste nel far passare un foglio o un nastro, precedentemente laminato a caldo e decapato, attraverso rulli freddi, cioè a una temperatura inferiore a quella di rammollimento del metallo.

⁽²⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2016/181 della Commissione, del 10 febbraio 2016, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni prodotti piatti di acciaio laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese e della Federazione russa (GU L 37 del 12.2.2016, pag. 25, considerando 153).

⁽³⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2016/1328 della Commissione, del 29 luglio 2016, che istituisce un dazio antidumping definitivo e dispone la riscossione definitiva del dazio provvisorio istituito sulle importazioni di alcuni prodotti piatti di acciaio laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese e della Federazione russa (GU L 210 del 4.8.2016, pag. 15, considerando 117).

⁽⁴⁾ L'inchiesta ha riguardato il periodo compreso tra il 1° aprile 2014 e il 31 marzo 2015, diverso dal periodo dell'inchiesta del caso in esame (cfr. considerando (19)).

- (321) I produttori esportatori russi (MMK Group e Severstal Group) e il ministero russo dello Sviluppo economico hanno sostenuto che fosse impossibile per la Commissione individuare un pregiudizio notevole nel presente procedimento, dal momento che i procedimenti relativi alla Cina ⁽¹⁾ riguardavano esattamente lo stesso prodotto in esame e, di fatto, esattamente gli stessi periodi per la valutazione del pregiudizio e del nesso di causalità (fino a giugno 2016 e anche settembre 2016). Per questo motivo, a loro avviso lo stretto legame tra i due procedimenti aveva reso necessario allineare le risultanze relative al pregiudizio e al nesso di causalità in entrambi i procedimenti.
- (322) Il produttore esportatore brasiliano Usiminas ha inoltre espresso dubbi sulla possibilità che la situazione dell'industria dell'Unione abbia potuto subire un deterioramento nell'arco di soli sei mesi, passando da una situazione caratterizzata da una minaccia di pregiudizio a una situazione di pregiudizio notevole, considerando che sia il periodo dell'inchiesta del procedimento relativo alla Cina sia quello relativo al presente procedimento riguardavano il secondo semestre del 2015. Per gli stessi motivi, inoltre, il ministero russo dello Sviluppo economico ha chiesto alla Commissione di riconsiderare la determinazione del pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione nel presente procedimento.
- (323) Usiminas ha inoltre asserito che diversi indicatori evidenziavano di fatto una situazione stabile o solo una tendenza lievemente negativa, e che pertanto il presunto pregiudizio subito dall'industria dell'Unione non poteva essere considerato notevole. A tale proposito, questo produttore esportatore ha fatto riferimento al lieve calo della produzione, del volume di vendite e dell'occupazione nell'Unione. Il produttore esportatore ha inoltre sostenuto che il calo della quota di mercato, sebbene più significativo, restava comunque di scarsa entità alla luce del fatto che l'industria dell'Unione ha mantenuto una posizione dominante, con una quota di mercato del 76,7 %, durante il periodo dell'inchiesta.
- (324) La Commissione ha riconosciuto che l'attuale inchiesta riguarda esattamente lo stesso prodotto e il prodotto simile interessati dalle inchieste relative alla Cina.
- (325) Tuttavia, l'inchiesta attuale e le inchieste relative alla Cina non riguardano gli stessi periodi pertinenti ai fini della valutazione del pregiudizio e del nesso di causalità. In primo luogo, l'inchiesta sul dumping e sul pregiudizio del presente caso ha riguardato il periodo compreso tra il 1° luglio 2015 e il 30 giugno 2016, mentre l'analisi delle tendenze rilevanti ai fini della valutazione del pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2013 e il 30 giugno 2016. Per le inchieste relative alla Cina, l'inchiesta sul dumping, sulle sovvenzioni e sul pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2015 e il 31 dicembre 2015, mentre l'analisi delle tendenze rilevanti ai fini della valutazione del pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2012 e la fine del 2015. Sebbene esista effettivamente una sovrapposizione di sei mesi tra i periodi delle due inchieste (il periodo compreso tra il 1° luglio 2015 e il 31 dicembre 2015), la determinazione del dumping e del pregiudizio è stata effettuata sulla base di un periodo di inchiesta e di un periodo in esame che erano diversi per l'inchiesta attuale e per quelle relative alla Cina, e che erano già stati definiti in linea con le disposizioni pertinenti del regolamento di base e annunciati nell'avviso di apertura. Questo è stato chiaramente spiegato nel considerando 115 del regolamento di esecuzione (UE) 2017/649 della Commissione ⁽²⁾ («il regolamento definitivo relativo alla Cina»), che recita: «La Commissione non ha ritenuto possibile in questo caso cumulare le importazioni oggetto di dumping combinando le due inchieste. Il concetto di importazioni che sono «simultaneamente oggetto di inchieste antidumping», ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base, contempla le importazioni oggetto della medesima inchiesta o le importazioni oggetto di due diverse inchieste che sono in corso simultaneamente e che hanno periodi di inchiesta identici o che coincidono in larga misura. Nel caso in questione, entrambe le inchieste sono state svolte in periodi differenti che si sovrappongono solamente per sei mesi.».
- (326) Nel caso in questione la Commissione aveva ricevuto elementi di prova sufficienti per avviare una procedura basata sulla denuncia di effettivo pregiudizio, in particolare a causa dei prezzi molto bassi, durante il periodo dell'inchiesta. Il caso relativo alla Cina tratta invece una minaccia di pregiudizio che riguarda un periodo dell'inchiesta che in parte precede quello del caso in questione, che non si basa solo sull'andamento dei prezzi e del volume delle importazioni cinesi ma anche sulla previsione del comportamento futuro dei produttori esportatori cinesi, soprattutto in considerazione della capacità inutilizzata esistente.
- (327) La giurisprudenza impone alla Commissione di effettuare un'analisi di imputazione dei diversi fattori. Nel caso in questione, le importazioni provenienti dai quattro paesi interessati hanno causato un effettivo pregiudizio all'industria dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta di tale caso.

(1) Regolamento di esecuzione (UE) 2017/649 della Commissione, del 5 aprile 2017, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese (GUL 92 del 6.4.2017, pag. 68).

(2) Regolamento di esecuzione (UE) 2017/649 della Commissione, del 5 aprile 2017, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese (GUL 92 del 6.4.2017, pag. 68).

- (328) Indipendentemente da tale effettivo pregiudizio, le importazioni cinesi hanno costituito un'ulteriore minaccia di pregiudizio per l'industria dell'Unione. Di conseguenza, data la differenza tra i due periodi dell'inchiesta e le conclusioni della presente inchiesta, la minaccia di pregiudizio da parte della Cina non può annullare il nesso di causalità nel caso in esame.
- (329) La Commissione ha anche osservato che il metodo utilizzato per calcolare il margine di pregiudizio, basato sulle vendite sottocosto praticate da società dei quattro paesi, comprende per la sua stessa concezione anche qualsiasi imputazione di pregiudizio eventualmente causato dalla Cina alle importazioni provenienti dai quattro paesi.
- (330) Per quanto riguarda i dubbi del produttore esportatore brasiliano sul deterioramento della situazione dell'industria dell'Unione, che sarebbe passata nell'arco di soli sei mesi, da una situazione caratterizzata da una minaccia di pregiudizio a una situazione di pregiudizio notevole, la Commissione ha confrontato il periodo dell'inchiesta dei casi relativi alla Cina con il periodo dell'inchiesta del caso in questione e ha concluso che in questo periodo di sei mesi è stato in effetti osservato un deterioramento della situazione dell'industria dell'Unione. A tale riguardo, la Commissione cita ad esempio l'ulteriore diminuzione dei volumi di produzione, dei volumi delle vendite, dell'occupazione, dei prezzi di vendita dei produttori dell'Unione nonché il peggioramento della situazione finanziaria negativa (redditività), come indicato nella tabella che segue.

Tabella 17

Confronto di alcuni dei principali indicatori macroeconomici e microeconomici tra il caso relativo alla Cina e il caso relativo ai cinque paesi per i rispettivi periodi dell'inchiesta

	Considerando	2015 (periodo dell'inchiesta per il caso relativo alla Cina)	PI
Volumi di produzione	(278)	74 718 189	72 920 472
Utilizzo degli impianti	(278)	76,2 %	74,3 %
Volume delle vendite sul mercato libero	(282)	27 327 906	26 027 000
Quota di mercato dei produttori dell'Unione sul mercato libero	(282)	77,7 %	76,7 %
Occupazione	(289)	17 829	17 722
Prezzi di vendita	(295)	427	383
Perdite subite dai produttori dell'Unione inseriti nel campione	(301)	- 0,8 %	- 7,8 %

- (331) Quanto all'asserzione secondo cui in realtà vari indicatori di fatto evidenziassero una situazione stabile o solo una lieve tendenza negativa, e che pertanto il presunto pregiudizio subito dall'industria dell'Unione non poteva essere considerato notevole, la Commissione ha citato l'ulteriore deterioramento dei principali indicatori di pregiudizio di cui ai considerando da (316) a (319). La Commissione ha constatato che tale deterioramento fosse sufficiente per ritenere che l'industria dell'Unione si trovasse in una situazione di pregiudizio notevole.
- (332) In seguito alla comunicazione delle informazioni finali i produttori esportatori russi (MMK Group e Severstal Group) hanno contestato le conclusioni della Commissione relative al pregiudizio notevole per i seguenti motivi:

— nel periodo gennaio — marzo 2017 l'industria dell'Unione ha realizzato un profitto dell'8,6 % (cfr. considerando (425);

- il 6 aprile 2017, il regolamento che istituisce dazi antidumping nell'inchiesta relativa ai prodotti piatti di acciaio laminati a caldo provenienti dalla Cina ⁽¹⁾ ha stabilito in via definitiva l'assenza di pregiudizio notevole ai danni dell'industria dell'Unione per il prodotto in esame fino al 31 dicembre 2015. Inoltre non è stato individuato alcun pregiudizio notevole fino al 1° gennaio 2016, e la redditività dell'industria dell'Unione era già tornata al 2 % nel periodo compreso tra il 1° luglio e il 31 dicembre 2016 (cfr. anche considerando (425));
- un'osservazione analoga è stata presentata dal produttore esportatore brasiliano Usiminas ⁽²⁾, che ha dichiarato di voler «fare presente che il confronto ⁽³⁾ non chiarisce se la situazione dell'industria dell'Unione possa essersi deteriorata passando da una situazione in cui sussisteva una minaccia di pregiudizio a una situazione di pregiudizio notevole nell'arco di *solì sei mesi*.»;
- il moderato deterioramento degli indicatori economici dal 2015 al periodo dell'inchiesta (cfr. la tabella di cui al considerando (330)) non può essere valutato come notevole.

(333) La Commissione ha respinto tali argomentazioni per i motivi che seguono.

- Come indicato nel considerando (426), in conformità all'articolo 6, paragrafo 1, del regolamento di base, le conclusioni relative al pregiudizio sono state tratte utilizzando dati verificati relativi periodo dell'inchiesta. La raccolta e la verifica dei dati relativi al periodo successivo all'inchiesta sono state invece effettuate nel quadro dell'analisi dell'interesse dell'Unione. La tabella di cui al considerando (301) ha evidenziato le notevoli perdite registrate a partire dal 2013 (fatta eccezione per il 2014).

Anche tenendo conto dei dati relativi al periodo successivo all'inchiesta, l'industria dell'Unione si trova ancora in una situazione di pregiudizio: i profitti ottenuti durante i periodi luglio — dicembre 2016 e gennaio — marzo 2017 non riescono a compensare i periodi consecutivi di perdite elevate. L'analisi del pregiudizio è inoltre basata su una serie di fattori, e la redditività è solo uno tra i tanti.

- Per quanto riguarda il regolamento che impone dazi antidumping sui prodotti piatti di acciaio laminati a freddo provenienti dalla Cina, la Commissione ha fatto riferimento alle sue argomentazioni nel considerando (325) e in particolare al fatto che la presente inchiesta e le inchieste relative alla Cina non riguardano gli stessi periodi pertinenti ai fini della valutazione del pregiudizio e del nesso di causalità.
- Per quanto riguarda il deterioramento degli indicatori economici, la Commissione ha ribadito che tutti i principali indicatori sono peggiorati, con un'ulteriore diminuzione dei volumi di produzione, del volume delle vendite, dell'occupazione e dei prezzi di vendita dei produttori dell'Unione e un aggravamento della situazione finanziaria negativa (redditività). Ciò può essere di per sé considerato un indicatore di pregiudizio notevole.

(334) In base a quanto precede, la Commissione ha concluso che l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

5. NESSO DI CAUSALITÀ

(335) In conformità all'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base, la Commissione ha valutato se il pregiudizio ai danni dell'industria dell'Unione fosse dovuto alle importazioni oggetto di dumping da Brasile, Iran, Russia e Ucraina. In conformità all'articolo 3, paragrafo 7, del regolamento di base, la Commissione ha inoltre esaminato se altri fattori noti abbiano contemporaneamente potuto causare pregiudizio all'industria dell'Unione. La Commissione si è accertata che non venisse attribuito alle importazioni oggetto di dumping da Brasile, Iran, Russia e Ucraina alcun pregiudizio causato da fattori diversi da tali importazioni.

(336) I fattori presi in considerazione dalla Commissione sono stati i seguenti: la crisi economica, l'insufficiente competitività dei produttori dell'Unione, importazioni da paesi terzi, l'incidenza della situazione di un produttore di acciaio italiano sul quadro del pregiudizio, l'andamento delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione, l'eccesso di capacità dell'industria siderurgica europea e la correlazione tra i prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sul mercato dell'Unione da un lato, e i prezzi di materie prime e prodotti piatti di acciaio laminati a caldo a livello mondiale dall'altro.

⁽¹⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2017/649 della Commissione, del 5 aprile 2017, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese (GU L 92 del 6.4.2017, pag. 68).

⁽²⁾ Comunicazione del produttore esportatore brasiliano Usiminas, 7 agosto 2017, pag. 2.

⁽³⁾ I produttori esportatori brasiliani fanno riferimento alla tabella 15 di cui al presente regolamento. La stessa tabella era stata presentata nel documento di divulgazione generale.

5.1. Effetti delle importazioni oggetto di dumping da Brasile, Iran, Russia e Ucraina

- (337) I prezzi di vendita dei produttori esportatori sono mediamente diminuiti, passando da 442 EUR/tonnellata nel 2013 a 323 EUR/tonnellata nel periodo dell'inchiesta (– 27 %). Abbassando continuamente il prezzo di vendita unitario nel periodo in esame i produttori esportatori di Brasile, Iran, Russia e Ucraina sono riusciti ad ampliare la propria quota di mercato, passando dal 7,45 % nel 2013 al 12,57 % durante il periodo dell'inchiesta, come mostrato nella tabella di cui al considerando (262). Inoltre nel 2015 e durante il periodo dell'inchiesta è stato registrato un considerevole aumento del volume delle importazioni dai paesi interessati rispetto agli anni precedenti.
- (338) La Commissione ha constatato che l'aumento dei volumi e il brusco calo dei prezzi delle importazioni dai paesi interessati nel periodo in esame ha causato un pregiudizio all'industria dell'Unione. Ciò è dovuto al fatto che, di fronte alla politica dei prezzi aggressiva adottata dai produttori esportatori dei paesi interessati, anche i produttori dell'Unione non hanno avuto altra scelta che ridurre i loro prezzi e vendere in perdita per mantenere un certo livello di volume di vendite e di quota di mercato. Tutto questo ha inciso negativamente sulla redditività dell'industria, che ha raggiunto il livello non sostenibile di – 7,8 % durante il periodo dell'inchiesta.
- (339) Vista la coincidenza temporale tra il livello delle importazioni oggetto di dumping a prezzi sempre più bassi da un lato e, dall'altro, la contrazione dei volumi delle vendite e la depressione dei prezzi dell'industria dell'Unione, che hanno condotto a una situazione di perdita, la Commissione ha concluso che le importazioni oggetto di dumping hanno causato un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione.

5.2. Effetti di altri fattori

5.2.1. Crisi economica

- (340) La Commissione ha constatato che nel 2013 le conseguenze della crisi del debito nella zona euro hanno inciso negativamente sui risultati dell'industria siderurgica dell'Unione. Tuttavia, come indicato nel considerando (303), la Commissione ha anche concluso che l'industria dell'Unione ha visto un inizio di ripresa nel 2014 e nella prima metà del 2015.
- (341) Più in particolare, il mercato aveva iniziato a riprendersi dagli effetti della crisi con una domanda relativamente stabile, e perfino in crescita, a partire dal 2014. Pertanto, a partire dal 2014 l'industria dell'Unione avrebbe potuto trarre maggiore beneficio dalla ripresa del mercato, ma le importazioni a basso prezzo sono gradualmente aumentate, acquisendo quote di mercato a scapito dell'industria dell'Unione. La continua pressione delle importazioni ha iniziato ad essere avvertita pienamente a partire dal secondo semestre del 2015, inizio del periodo dell'inchiesta.
- (342) Pertanto, tenendo conto della ripresa del mercato dell'Unione, come dimostrato dall'aumento del consumo del mercato libero dell'Unione nel periodo in esame (cfr. tabella di cui al considerando 226), la Commissione ha concluso che la crisi del debito nella zona euro ha avuto un'incidenza negativa principalmente nel corso del 2013 del periodo in esame e precedentemente al periodo dell'inchiesta. Tale crisi non ha tuttavia contribuito al pregiudizio notevole riscontrato durante il periodo dell'inchiesta.

5.2.2. Importazioni da paesi terzi

5.2.2.1. Cina

- (343) Nel periodo in esame il volume e la quota di mercato (in volume delle importazioni totali) delle importazioni dalla Cina hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 18

Volumi, prezzi unitari e quote di mercato dalla Cina

	2013	2014	2015	PI
Cina				
Volume delle importazioni dalla Cina	336 028	592 104	1 519 304	1 578 848
Indice (2013 = 100)	100	176	452	470

	2013	2014	2015	PI
Prezzi unitari delle importazioni dalla Cina	505	463	404	339
Indice (2013 = 100)	100	92	80	67
Quota di mercato	1,04 %	1,79 %	4,32 %	4,65 %
Quota rispetto al volume totale delle importazioni nell'Unione	6,97 %	11,32 %	19,41 %	19,98 %

Fonte: Eurostat.

- (344) Come indicato nella tabella di cui sopra, nel periodo in esame le importazioni dalla Cina sono aumentate del 370 %, mentre le importazioni da paesi terzi diversi da Brasile, Iran, Russia e Ucraina (compresa la Cina) sono aumentate soltanto del 51 %. Inoltre, confrontando i dati assoluti relativi alle importazioni, è stato osservato che:
- la Cina è stata, insieme a Russia e Ucraina, fra i tre maggiori esportatori nel mercato dell'Unione durante il periodo 2013–2015;
 - la Cina è stata il principale esportatore nel mercato dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.
- (345) I prezzi medi delle importazioni dalla Cina sono inoltre scesi da 505 EUR/tonnellata nel 2013 a 339 EUR/tonnellata durante il periodo dell'inchiesta.
- (346) La giurisprudenza impone alla Commissione di effettuare un'analisi di imputazione dei diversi fattori. Nella presente inchiesta le importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina hanno causato un effettivo pregiudizio all'industria dell'Unione nel periodo dell'inchiesta relativo al caso in esame. Indipendentemente dalla presente inchiesta, nell'ambito dell'inchiesta sullo stesso prodotto importato dalla Cina la Commissione ha concluso che esisteva un nesso di causalità tra le importazioni cinesi oggetto di dumping e la minaccia di pregiudizio notevole per l'industria dell'Unione (in particolare durante la seconda metà del 2015) ⁽¹⁾.
- (347) Anche se l'inchiesta relativa alla Cina e la presente inchiesta non riguardano gli stessi periodi rilevanti ai fini della valutazione del pregiudizio e del nesso di causalità, vi è in primo luogo una sovrapposizione di sei mesi tra i periodi dell'inchiesta dei due casi (il periodo compreso tra il 1° luglio 2015 e il 31 dicembre 2015). In secondo luogo, come indicato al considerando 59 del regolamento definitivo relativo alla Cina ⁽²⁾, il volume delle importazioni cinesi ha registrato un ulteriore incremento (+ 8,5 %) nel primo semestre del 2016 (773 275 tonnellate), rispetto alla prima metà del 2015 (712 390 tonnellate). Inoltre, come indicato nella tabella di cui al considerando (343), i volumi delle importazioni dalla Cina durante il periodo dell'inchiesta non erano trascurabili. In terzo luogo, come indicato al considerando 93 del regolamento definitivo relativo alla Cina, «i produttori esportatori cinesi hanno adottato una politica dei prezzi aggressiva nel mercato dell'Unione, in particolare nella seconda metà del 2015 e nella prima metà del 2016. Se non viene adottata alcuna misura e tenuto conto dell'attuale ingente eccesso di capacità cinese nel settore dell'acciaio, nel quale rientra anche il prodotto in esame, i produttori esportatori cinesi potrebbero mantenere una strategia aggressiva in materia di prezzi, abbassando i loro prezzi di vendita a livelli minimi.»
- (348) Per tutti questi motivi, e in particolare a causa del volume non trascurabile delle importazioni cinesi e della politica dei prezzi aggressiva adottata dai produttori esportatori cinesi, è probabile che anche le importazioni cinesi abbiano contribuito al pregiudizio notevole rilevato nella presente inchiesta.
- (349) D'altro canto, non si può presumere che le importazioni cinesi siano state l'unica causa del peggioramento della situazione dell'industria dell'Unione. Se ipoteticamente fosse eliminato l'effetto delle importazioni cinesi, le importazioni provenienti dai quattro paesi in esame continuerebbero a pieno titolo a essere una causa indipendente. In particolare, il livello delle importazioni dai quattro paesi interessati durante il periodo dell'inchiesta (4,2 milioni di tonnellate nel periodo in esame) è stato molto più significativo e quasi tre volte superiore al livello delle importazioni cinesi durante il medesimo periodo (1,6 milioni di tonnellate durante il periodo dell'inchiesta).

⁽¹⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2016/1778 della Commissione, del 5 ottobre 2016, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese (GUL 272 del 7.10.2016, pag. 62, considerando 197).

⁽²⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2017/649 della Commissione, del 5 aprile 2017, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese (GUL 92 del 6.4.2017, pag. 76, considerando 59).

- (350) Si è inoltre ritenuto che i produttori esportatori cinesi determinassero l'andamento dei prezzi sul mercato dell'Unione, ma nel caso dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo i soli prezzi cinesi non sono stati determinanti. Anche le importazioni provenienti dai quattro paesi hanno invece avuto l'effetto di deprimere i prezzi sul mercato dell'Unione, per via dell'entità del volume e della quota di mercato. Senza tale allineamento dei quattro paesi alla politica dei prezzi aggressiva, il pregiudizio non si sarebbe verificato.
- (351) Pertanto la Commissione ha concluso che è verosimile che le importazioni dalla Cina abbiano contribuito al pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione. Questo non ha tuttavia annullato il nesso di causalità tra il pregiudizio causato all'industria dell'Unione e le importazioni oggetto di dumping degli altri quattro paesi a causa dei loro volumi ingenti e dei prezzi relativamente bassi.
- (352) Inoltre, gli effetti delle esportazioni cinesi non vengono attribuiti ai quattro paesi, dato che il livello di eliminazione del pregiudizio tiene conto esclusivamente degli effetti delle importazioni oggetto di dumping provenienti dai quattro paesi (cfr. considerando (554)).

5.2.2.2. Altri paesi

- (353) Nel periodo in esame il volume delle importazioni da paesi terzi e la loro quota di mercato (in volume delle importazioni totali) hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 19

Volumi, prezzi unitari e quote di mercato da paesi terzi (esclusa la Cina)

	2013	2014	2015	PI
Turchia				
Volume delle importazioni dalla Turchia	1 001 157	473 194	667 119	824 099
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	47	67	82
Prezzi unitari delle importazioni dalla Turchia	462	452	397	344
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	98	86	74
Quota di mercato	3,10 %	- 1,43 %	1,90 %	2,43 %
Quota rispetto al volume totale delle importazioni nell'Unione	20,76 %	9,00 %	8,45 %	10,4 %
Totale (tutti gli altri paesi eccetto Brasile, Iran, Russia, Ucraina e Cina)				
Volume delle importazioni da tutti gli altri paesi	2 081 103	1 684 531	1 914 137	2 057 998
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	81	92	99
Prezzi unitari delle importazioni da tutti gli altri paesi	478	461	423	365
<i>Indice (2013 = 100)</i>	100	97	89	76
Quota di mercato	6,44 %	5,08 %	5,44 %	6,07 %
Quota rispetto al volume totale delle importazioni nell'Unione	43,16 %	32,22 %	24,24 %	26,04 %

Fonte: Eurostat.

- (354) Un produttore esportatore brasiliano ha ritenuto discriminatorio il fatto che la Turchia non fosse oggetto della presente inchiesta. Questo produttore esportatore ha asserito che nel periodo in esame il volume delle importazioni dalla Turchia era superiore a quello delle importazioni dal Brasile e che i prezzi delle importazioni turche erano inferiori ai prezzi delle importazioni dal Brasile. Per questi motivi, tale parte interessata ha sostenuto che le importazioni turche erano un'importante causa del pregiudizio che l'industria dell'Unione potrebbe aver subito e che il denunciante aveva erroneamente negato l'incidenza delle importazioni turche.
- (355) Per quanto concerne l'argomentazione relativa alla discriminazione, la Commissione ha osservato che nella denuncia il denunciante ha fornito elementi di prova *prima facie* attestanti che i produttori esportatori turchi non avevano praticato il dumping del prodotto in esame nel mercato dell'Unione. D'altro canto, calcoli simili effettuati per il Brasile e per gli altri paesi interessati hanno indicato che le importazioni provenienti da questi paesi erano effettivamente oggetto di dumping, indicazione che è stata confermata dalla presente inchiesta.
- (356) Per quanto riguarda il potenziale pregiudizio causato dalle importazioni provenienti dalla Turchia, la Commissione ha riscontrato che nel periodo in esame il volume delle importazioni dalla Turchia è diminuito. Pertanto, anche se hanno contribuito al pregiudizio causato all'industria dell'Unione, le importazioni dalla Turchia non avrebbero potuto essere la causa dell'andamento sempre più negativo riscontrato nell'analisi del pregiudizio. Inoltre, i prezzi delle importazioni turche (344 EUR/tonnellata, cfr. la tabella di cui al considerando (353)) sono mediamente superiori alla media dei prezzi delle importazioni dai paesi interessati, come indicato nella tabella di cui al considerando 264, e non erano oggetto di dumping in base agli elementi di prova *prima facie* forniti nella denuncia (cfr. considerando (355)). Per questi motivi, la Commissione è giunta alla conclusione che le importazioni dalla Turchia non hanno annullato il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping provenienti dai quattro paesi e il pregiudizio notevole da esse causato all'industria dell'Unione.
- (357) Per quanto riguarda i volumi delle importazioni da altri paesi terzi, la Commissione li ha confrontati con le importazioni provenienti dai quattro paesi interessati, constatando che le importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina costituivano la grande maggioranza (4 266 881 tonnellate) delle importazioni nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta e che il loro volume è aumentato del 77 % nel periodo in esame. La loro quota di mercato durante il periodo dell'inchiesta era pari al 12,58 %. Il volume complessivo di tutti gli altri paesi ammontava invece solo a 3 636 846 tonnellate e la loro quota di mercato nello stesso periodo era del 10,72 %. Come indicato nella tabella di cui al considerando (353), il volume complessivo di tutti gli altri paesi a parte la Cina ammontava solo a 2 057 998 tonnellate, e la loro quota di mercato era pari al 6,07 %.
- (358) Inoltre i prezzi medi delle importazioni provenienti dagli altri paesi terzi (365 EUR/tonnellata per tutti gli altri paesi terzi, cfr. tabella 14) erano superiori ai prezzi medi delle importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina (323 EUR/tonnellata durante il periodo dell'inchiesta, cfr. considerando (265)). Pertanto la Commissione ha concluso che i volumi delle importazioni da altri paesi terzi non hanno annullato il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping provenienti da Brasile, Iran, Russia e Ucraina e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.
- (359) La giurisprudenza impone alla Commissione di effettuare un'analisi di imputazione dei diversi fattori. Nella presente inchiesta le importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina hanno causato un effettivo pregiudizio all'industria dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Indipendentemente dalla presente inchiesta, considerando le conclusioni su volumi e prezzi di cui ai considerando (357) e (358), le importazioni di tutti gli altri paesi a parte la Cina non hanno annullato il nesso di causalità nel caso in esame e hanno avuto un'incidenza solo marginale, se non del tutto assente, sul quadro del pregiudizio.

5.2.3. Andamento delle vendite all'esportazione dell'industria dell'Unione

- (360) Nel periodo in esame il volume delle esportazioni dei produttori dell'Unione inseriti nel campione ha registrato il seguente andamento:

Tabella 20

Volumi delle esportazioni dei produttori dell'Unione inseriti nel campione

	2013	2014	2015	PI
Volume delle vendite ad acquirenti indipendenti	2 379 035	2 777 446	2 409 721	2 075 670

	2013	2014	2015	PI
Indice (2013 = 100)	100	117	101	87
Prezzo medio (EUR/tonnellata)	463	459	391	357
Indice (2013 = 100)	100	99	84	77

Fonte: risposte al questionario fornite dai produttori dell'Unione inseriti nel campione.

- (361) Nel periodo in esame, il volume delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione inseriti nel campione è diminuito del 13 %. Per quanto riguarda i prezzi, nel periodo in esame hanno subito un calo notevole (23 %).
- (362) Le vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione inseriti nel campione rappresentavano circa il 25 % del totale delle loro vendite sul libero mercato durante il periodo dell'inchiesta. Il calo dei prezzi all'esportazione ha inoltre seguito in termini percentuali lo stesso andamento dei prezzi di vendita dei produttori dell'Unione nel mercato dell'Unione.
- (363) La Commissione ha concluso che i risultati delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione hanno contribuito al pregiudizio causato all'industria dell'Unione. Essa ha tuttavia constatato che tale fattore non ha annullato il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione, sia per gli stessi motivi indicati nei considerando (350) e (351), vale a dire a causa dei notevoli volumi e dei prezzi relativamente bassi delle importazioni provenienti dai quattro paesi, sia perché la loro incidenza è stata solo marginale.

5.2.4. Situazione specifica di un produttore italiano dell'Unione

- (364) Una parte interessata ha sostenuto che l'inclusione del produttore italiano Ilva nei dati relativi al pregiudizio ha falsato il quadro del pregiudizio. Essa ha sostenuto che la produzione e le vendite effettive del produttore italiano si sono significativamente ridotte nel periodo in esame per motivi non legati alle importazioni dai paesi interessati.
- (365) In primo luogo, come indicato nel considerando (215), la definizione e l'analisi dell'industria dell'Unione si basano sull'industria dell'Unione nel suo insieme, compreso il produttore italiano. Pertanto non sarebbe opportuno escludere questo produttore dalla definizione dell'industria dell'Unione. In tale contesto, il fatto che questo produttore italiano abbia ridotto la sua produzione effettiva (di meno di 700 000 tonnellate) nel periodo in esame non può spiegare interamente la riduzione del volume di produzione complessivo dell'industria dell'Unione (- 1,7 milioni di tonnellate). Alcuni produttori dell'Unione sono stati in grado di aumentare la loro produzione effettiva nel periodo in esame, ma altri (come Ilva) non ci sono riusciti. Lo stesso ragionamento si applica ai dati relativi alle vendite.
- (366) Inoltre Ilva è un produttore dell'Unione non inserito nel campione e in quanto tale non ha influenzato le tendenze osservate per gli indicatori microeconomici. A tal proposito, la Commissione ha osservato che tutti i produttori dell'Unione inseriti nel campione hanno subito perdite durante il periodo dell'inchiesta. Questo ha corroborato la conclusione secondo cui l'industria dell'Unione nel suo complesso ha subito un pregiudizio.
- (367) Anche l'incidenza della situazione specifica del produttore italiano sul quadro complessivo dell'industria dell'Unione è stata inoltre limitata. Nonostante questo produttore italiano abbia ridotto la produzione e i volumi delle vendite, altri produttori dell'Unione sono riusciti a produrre e vendere quantitativi relativamente maggiori, colmando la lacuna creata da tale produttore italiano. Ad ogni modo, tali produttori dell'Unione non hanno avuto altra scelta che adeguarsi al livello dei prezzi determinato dalle importazioni oggetto di dumping per evitare la perdita di ulteriori quote di mercato.
- (368) Per di più, il fatto che alcuni produttori dell'Unione ottengano risultati relativamente migliori sul mercato dell'Unione rispetto ad altri può derivare da una serie di fattori, ma non pregiudica la conclusione secondo cui l'industria dell'Unione nel suo insieme ha subito un pregiudizio causato dalle importazioni oggetto di dumping.
- (369) La Commissione ha pertanto concluso che l'incidenza dell'unico produttore italiano è stata limitata e non ha contribuito al pregiudizio causato all'industria dell'Unione.

5.2.5. *Eccesso di capacità dell'industria siderurgica europea ed eccesso di capacità dell'industria siderurgica a livello mondiale*

- (370) Alcune parti interessate hanno sostenuto che il pregiudizio subito dall'industria dell'UE non è stato causato dalle importazioni dai paesi interessati, bensì dall'eccesso di capacità dei produttori dell'Unione. Per corroborare la loro argomentazione queste parti interessate hanno citato il piano d'azione per l'acciaio varato dalla Commissione.
- (371) La Commissione ha respinto tale argomentazione. Benché esista un problema di eccesso di capacità del settore siderurgico a livello mondiale ⁽¹⁾, anche nel mercato dell'Unione, la Commissione ha constatato che tre stabilimenti ⁽²⁾ dell'industria dell'Unione hanno notevolmente ridotto i loro volumi di produzione effettivi nel periodo in esame. A livello globale, il volume di produzione dei produttori dell'Unione è stato ridotto del 2 %, come indicato nella tabella di cui al considerando (278).
- (372) Come indicato nella tabella di cui al considerando (301), durante il periodo dell'inchiesta la redditività è peggiorata significativamente e sono state registrate perdite record. Questo dimostra, pertanto, che non vi è alcuna correlazione diretta tra le cifre, relativamente stabili, riguardanti capacità e produzione da un lato, e l'aggravarsi delle perdite dall'altro, considerando la volontà dell'industria dell'Unione di adeguarsi all'evoluzione delle condizioni di mercato per restare competitiva.
- (373) La Commissione è giunta quindi alla conclusione che l'eccesso di capacità dell'industria siderurgica europea non ha annullato il nesso di causalità.
- (374) Quanto all'ulteriore argomentazione secondo cui il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione è stato causato dall'eccesso di capacità a livello mondiale nel settore dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo, la tabella che segue riporta la capacità teorica inutilizzata di produzione di acciaio grezzo e i livelli di produzione effettivi di Brasile, Iran, Russia e Ucraina.

Tabella 21

Capacità di produzione di acciaio grezzo e livelli di produzione del prodotto simile in Brasile, Iran, Ucraina e Russia (in migliaia di tonnellate)

Paese	Capacità produttiva di acciaio grezzo stimata per il 2015 ⁽¹⁾	Produzione di acciaio grezzo nel 2015 ⁽²⁾	Eccesso teorico di capacità nel 2015 ⁽¹⁾ ⁽²⁾	Produzione effettiva di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo nel 2014	Produzione effettiva di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo nel 2015
Brasile	49 220	33 256	15 964	14 229	13 388
Iran	28 850	16 146	12 704	8 276	7 872
Russia	90 000	70 898	19 102	26 898	27 509
Ucraina	42 500	22 968	19 532	7 867	6 314

⁽¹⁾ Fonte dei dati sulla capacità: OCSE (OCSE, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5 settembre 2016, Directorate for Science, Technology and Innovation, *Updated steelmaking capacity figures and a proposed framework for enhancing capacity monitoring activity*, allegato, pag. 7 e seguenti).

⁽²⁾ Fonte dei dati sulla produzione: Associazione mondiale dei produttori siderurgici, *Steel Statistical Yearbook 2015* (Associazione mondiale dei produttori siderurgici, *Steel Statistical Yearbook 2016*, tabella 1 alle pagg. 1 e 2 e tabella 13 a pag. 35, <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>).

- (375) Tale eccesso di capacità ha determinato pratiche di dumping da parte di tutti i paesi interessati.

⁽¹⁾ Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo, al Comitato delle regioni e alla Banca europea per gli investimenti «Acciaio: mantenere occupazione sostenibile e crescita in Europa [COM (2016) 155 final, Bruxelles, del 16.3.2016]. Tale documento espone quanto segue sull'eccesso di capacità nel settore siderurgico a livello mondiale:»

— pag. 2: «[...] dal 2014 il rallentamento economico in Cina e nelle altre economie emergenti ha avuto ripercussioni negative sulla domanda di acciaio a livello mondiale;»

— pag. 6: «[...] Oltre alle misure volte a mitigare gli effetti degli eccessi di capacità globali, la Commissione affronta le cause profonde del problema con i suoi principali partner. Un problema globale necessita di una soluzione globale.»

⁽²⁾ Ilva, ThyssenKrupp e Tata Steel UK.

(376) La Commissione ha pertanto concluso che l'eccesso di capacità a livello mondiale non annulla il nesso di causalità nelle circostanze specifiche del presente caso. In realtà, in questo caso, l'eccesso di capacità è uno dei motivi alla base delle pratiche di dumping dei paesi interessati.

5.2.6. *Insufficiente competitività dei produttori dell'Unione*

(377) Alcune parti interessate hanno asserito che i produttori dell'Unione non sono stati sufficientemente competitivi a causa di costi dell'energia (principalmente elettricità) relativamente più elevati. Un'altra parte interessata ha asserito che l'industria dell'Unione è caratterizzata dalla mancanza di investimenti e di innovazione.

(378) Per quanto riguarda i costi dell'energia, questa rappresenta una componente importante dei costi per la produzione del prodotto in esame, ma non la principale. Sulla base di un recente studio specializzato la Commissione ha constatato che i prezzi dell'elettricità sono diminuiti del 12 % nel corso del periodo 2010-2015. Questo ha fatto sì che l'Unione europea diventasse la regione del mondo con il quarto più basso livello dei prezzi dell'elettricità ⁽¹⁾. Pertanto non si può sostenere che i produttori dell'Unione abbiano uno svantaggio comparativo a questo riguardo. In terzo luogo, queste argomentazioni sul costo dell'elettricità non sono compatibili con il fatto che l'industria dell'Unione sia stata comunque in grado di realizzare profitti dello 0,4 % circa sia nel 2013 che nel periodo 2007 — 2011, quando questo presunto svantaggio comparativo in termini di costi sussisteva ugualmente.

(379) Per quanto riguarda l'asserzione relativa alla mancanza di investimenti e di innovazione, nell'ambito dell'inchiesta la Commissione ha accertato che nel periodo in esame erano ancora in corso investimenti di oltre 240 milioni di EUR (cfr. considerando (305)]. Per quanto riguarda l'asserzione secondo cui l'industria dell'Unione non era innovativa, la parte interessata non ha fornito alcun elemento di prova a sostegno della stessa.

(380) La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione secondo cui l'industria dell'Unione non era sufficientemente competitiva e ha concluso che tali fattori non hanno causato un pregiudizio all'industria dell'Unione.

5.2.7. *Prezzi bassi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sul mercato dell'Unione a causa del calo dei prezzi delle materie prime e/o dei prezzi bassi di tali prodotti in tutto il mondo*

(381) Un produttore esportatore brasiliano ha affermato che il basso livello dei prezzi delle materie prime, in particolare del minerale di ferro, utilizzate per la fabbricazione di acciaio hanno portato a una diminuzione dei prezzi di mercato dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sul mercato dell'Unione. Il produttore esportatore ucraino ha sostenuto che il presunto effetto sui prezzi nel mercato interno dell'Unione non è stato causato dalle importazioni provenienti dai paesi interessati, ma piuttosto da una tendenza generale al ribasso dei prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo in tutto il mondo.

(382) La Commissione ha analizzato sia i prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sia l'andamento dei prezzi delle materie prime per tali prodotti nel periodo in esame.

(383) Durante l'inchiesta la Commissione ha confermato che tra il 2012 e il periodo dell'inchiesta i prezzi delle materie prime erano diminuiti. Il prezzo del minerale di ferro, ad esempio, è sceso da circa 141 USD/tonnellata a 52 USD/tonnellata, pari a un calo di oltre il 60 %.

(384) Dall'analisi del costo di produzione del maggiore produttore dell'Unione inserito nel campione la Commissione ha tuttavia rilevato che l'incidenza di questo calo dei prezzi delle materie prime è molto più ridotta rispetto all'andamento dei prezzi osservato. Per esempio l'input delle materie prime più importanti rappresentava circa il 70 % del suo costo di produzione totale nel 2013, ma costituiva ancora il 60 % circa del costo di produzione totale durante il periodo dell'inchiesta. Questo dimostrava che non esisteva una correlazione diretta tra il calo dei prezzi delle materie prime e la diminuzione del costo di produzione dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo.

(385) I costi di produzione dell'industria dell'Unione sono inoltre complessivamente diminuiti del 19 % (cfr. considerando (295)], in conseguenza non solo del costo più basso delle materie prime ma anche di miglioramenti dell'efficienza realizzati dai produttori dell'Unione, come illustrato nel considerando (290). In aggiunta nello stesso periodo i prezzi medi delle importazioni sono scesi in misura percentualmente maggiore, ossia del 27 % (cfr. considerando (265)].

⁽¹⁾ Estratto dell'ultimo studio bottom-up della CE sui prezzi e i costi dell'energia realizzato da un consorzio di consulenti fra i quali Ecofys e CEPS, luglio 2016.

- (386) A condizioni di mercato eque, l'industria dell'Unione avrebbe potuto mantenere il suo livello dei prezzi di vendita in modo da trarre beneficio da una riduzione dei costi e diventare nuovamente redditizia. I produttori dell'Unione hanno invece dovuto seguire la tendenza dei prezzi sul mercato dell'Unione riducendo anche i propri prezzi. Durante il periodo dell'inchiesta i produttori dell'Unione sono stati costretti a vendere sottocosto al fine di evitare un'ulteriore contrazione della loro quota di mercato. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione secondo cui il calo mondiale dei prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo e delle materie prime abbia contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

5.3. Conclusioni relative al nesso di causalità

- (387) È stato stabilito un nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping provenienti da Brasile, Iran, Russia e Ucraina, da un lato, e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione dall'altro. Vi è stata una chiara contemporaneità tra il forte aumento del volume delle importazioni oggetto di dumping con prezzi di vendita in continua diminuzione da Brasile, Iran, Russia e Ucraina e il peggioramento dei risultati dell'Unione, soprattutto a partire dalla seconda metà del 2015. L'industria dell'Unione non ha avuto altra scelta che adeguarsi al livello dei prezzi determinato dalle importazioni oggetto di dumping per evitare la perdita di ulteriori quote di mercato, con il risultato di trovarsi in una situazione di perdita. Essa non è stata quindi in grado di beneficiare della ripresa dei consumi nell'Unione e si è vista costretta a vendere sottocosto i suoi prodotti sul mercato dell'Unione.
- (388) La Commissione ha constatato che altri fattori che possono avere inciso sulla situazione dell'industria dell'Unione, quali le importazioni da paesi terzi, l'andamento delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione, l'eccesso di capacità dell'industria siderurgica europea e l'eccesso di capacità dell'industria siderurgica a livello mondiale.
- (389) In sintesi, la Commissione ha ritenuto che nessuna delle argomentazioni fatte valere dalle parti interessate per quanto riguarda gli altri fattori dopo la diffusione del documento informativo sia stata in grado di modificare le conclusioni che stabilivano un nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.
- (390) Inoltre la Commissione ha concluso che tali fattori, combinati o separatamente, non annullano il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione e che le importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati rimanevano la principale causa di pregiudizio per i motivi che seguono. Come indicato nel considerando (357), le importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina costituivano la grande maggioranza (4 266 881 tonnellate) delle importazioni nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta e il loro volume è aumentato del 77 % nel periodo in esame. Inoltre, come indicato nel considerando (362), le vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione inseriti nel campione rappresentano solo una parte modesta (25 %) del totale delle vendite nel mercato libero, mentre l'eccesso di capacità nei quattro paesi interessati è esattamente una delle ragioni per le quali è stato praticato il dumping sul mercato dell'Unione.
- (391) È stato constatato che alcuni dei fattori noti diversi dalle importazioni oggetto di dumping (la crisi economica, la situazione di un particolare produttore italiano, l'insufficiente competitività dei produttori dell'Unione e i prezzi bassi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sul mercato dell'Unione causati dai prezzi delle basse materie prime e/o dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo a livello mondiale) non hanno causato pregiudizio all'industria dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.
- (392) Le parti sono state informate di tali risultanze tramite il documento informativo e hanno presentato le proprie osservazioni, analizzate nei considerando che seguono. Tali osservazioni sono state prese in considerazione dalla Commissione al momento di giungere alla sua decisione definitiva.
- (393) I produttori esportatori russi MMK e Severstal Group hanno sostenuto che il presunto nesso di causalità tra le importazioni provenienti dai paesi interessati e il deterioramento della situazione dell'industria dell'Unione nel periodo compreso tra il 1° luglio 2015 e il 30 giugno 2016 sarebbe stato manifestamente annullato dalle conclusioni del regolamento definitivo relativo alla Cina. A tale proposito essi hanno citato la sostanziale e rapida crescita dei volumi delle importazioni cinesi dal 2015 alla fine del periodo dell'inchiesta relativo al presente procedimento e l'ulteriore tendenza al ribasso dei prezzi delle importazioni cinesi (– 33 %), come indicato al considerando 161 del regolamento di esecuzione (UE) 2016/1778 della Commissione⁽¹⁾ («il regolamento provvisorio relativo alla Cina»). Questi produttori esportatori russi hanno citato in particolare i considerando da 178 a 182, 184 e 188 del regolamento provvisorio relativo alla Cina come prova del fatto che il peggioramento della situazione nel periodo luglio 2015 — giugno 2016 fosse imputabile alle importazioni cinesi e non a quelle provenienti dai paesi interessati. Analogamente alle osservazioni dei produttori esportatori russi, anche il ministero russo dello Sviluppo economico ha sostenuto che un fattore determinante per la situazione negativa

⁽¹⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2017/649 della Commissione, del 5 aprile 2017, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese (GU L 92 del 6.4.2017, pag. 68).

dell'industria dell'Unione fosse rappresentato dalle importazioni cinesi e non dalle importazioni dai paesi interessati. In seguito alla comunicazione delle informazioni finali la stessa argomentazione è stata ribadita dai produttori esportatori russi e dal ministero russo dell'Industria e del commercio.

- (394) La Commissione ha respinto tali argomentazioni. I considerando citati dai produttori esportatori russi si riferiscono al periodo 2012 — 2015 e non al periodo esaminato nel presente procedimento. Lo stesso vale per quanto riguarda la tendenza al ribasso dei prezzi delle importazioni cinesi. A questo proposito, la Commissione rinvia alle spiegazioni fornite nel considerando 325 e ribadisce che non vi è contraddizione tra il caso in questione e il caso relativo alla Cina. La Commissione ha infatti concluso che le importazioni dalla Cina potrebbero avere contribuito al pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione, come indicato nel considerando (349), ma non hanno annullato il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati e il pregiudizio notevole rilevato durante il periodo dell'inchiesta.
- (395) Il ministero russo dello Sviluppo economico ha inoltre affermato che, contrariamente alla situazione dei produttori dell'Unione, per i fabbricanti russi nel 2015 i costi delle materie prime rappresentavano oltre il 60 % dei costi di produzione totali. Di conseguenza, per i produttori esportatori russi il calo dei prezzi delle materie prime ha determinato una riduzione dei prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo maggiore che per i produttori dell'Unione. Tale amministrazione si attendeva pertanto che la Commissione valutasse adeguatamente questo fattore ai fini del presente procedimento. Il ministero russo ha inoltre sostenuto che i prezzi delle esportazioni dell'industria dell'Unione erano nettamente inferiori ai costi di produzione unitari medi e che anche la mancanza di redditività delle esportazioni dell'industria dell'Unione avrebbe potuto costituire un fattore di pregiudizio per l'industria dell'Unione. Il ministero russo ha quindi chiesto alla Commissione di riconsiderare la determinazione del nesso di causalità nel presente procedimento. In seguito alla comunicazione delle informazioni finali la stessa argomentazione concernente l'andamento delle esportazioni dell'Unione è stata ribadita dal ministero russo dell'Industria e del commercio.
- (396) Per quanto riguarda le argomentazioni del ministero russo in merito ai prezzi delle materie prime la Commissione ha citato i considerando (381) e seguenti, nei quali ha constatato di non aver riscontrato, per quanto riguarda i produttori dell'Unione, alcuna correlazione diretta tra il calo dei prezzi delle materie prime e un calo dei costi di produzione dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo. In realtà, se il calo dei prezzi delle materie prime avesse determinato una riduzione dei prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo per i produttori esportatori russi maggiore che per i produttori dell'Unione, questo si sarebbe dovuto riflettere tanto nei prezzi praticati sul mercato interno quanto nei prezzi delle esportazioni del produttore russo. La Commissione ha tuttavia accertato che il produttore esportatore russo ha praticato il dumping dei suoi prodotti immessi sul mercato dell'UE.
- (397) Per quanto riguarda la mancanza di redditività delle esportazioni dell'industria dell'Unione, la Commissione ha richiamato il considerando (360) e seguenti, confermando non solo che i prezzi di vendita dei volumi esportati sono diminuiti in modo significativo, ma anche che i volumi delle esportazioni dei produttori dell'Unione inseriti nel campione non rappresentavano più del 25 % del totale delle loro vendite sul mercato libero durante il periodo dell'inchiesta (cfr. considerando (362)]. La Commissione ha pertanto concluso che l'andamento delle vendite all'esportazione ha contribuito marginalmente al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione, ma che tale fattore non ha annullato il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.
- (398) Inoltre il produttore esportatore brasiliano CSN ha sostenuto che l'accuratezza della determinazione del nesso di causalità è stata influenzata negativamente i) dall'inclusione, nella valutazione del pregiudizio, delle importazioni effettuate dal gruppo ArcelorMittal e ii) dalla contraddizione tra le risultanze del caso in questione per quanto riguarda gli effetti delle importazioni dalla Cina e le conclusioni della Commissione nella parallela inchiesta antidumping concernente le importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dalla Cina. Per quanto riguarda l'inclusione delle importazioni effettuate dal gruppo ArcelorMittal, CSN ha affermato che tali importazioni erano frutto di una decisione consapevole e animata da cattive intenzioni assunta all'interno del gruppo. Il produttore esportatore brasiliano Usiminas ha presentato osservazioni analoghe, dichiarando che la maggior parte delle importazioni provenienti dal Brasile erano vendite/trasferimenti vincolati, in particolare da ArcelorMittal Brasil ad ArcelorMittal in Europa. Per quanto riguarda gli effetti della Cina, CSN ha contestato le conclusioni di cui al considerando (349), secondo cui le importazioni cinesi non hanno annullato il nesso di causalità tra il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione e le importazioni provenienti dai quattro paesi interessati. A tal proposito, questo esportatore brasiliano ha citato l'aumento delle importazioni cinesi (a prezzi sempre più ridotti), avvenuto a un ritmo molto più sostenuto rispetto alle importazioni provenienti dai quattro paesi interessati.
- (399) La Commissione ha respinto tali argomentazioni. Per quanto riguarda l'inclusione delle importazioni effettuate dal gruppo ArcelorMittal dalla sua società collegata in Brasile verso le società collegate nell'Unione, la

Commissione ha rilevato che, una volta stabilito che sono stati soddisfatti i criteri per una valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni oggetto di dumping a norma dell'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base, l'analisi del nesso di causalità deve essere condotta sui quattro paesi interessati considerati congiuntamente. Come spiegato nel capitolo 4.3.1, le condizioni per una valutazione cumulativa di Brasile, Russia, Iran e Ucraina sono state soddisfatte. Di conseguenza, nel caso in esame, ai fini della questione del pregiudizio autoinflitto occorre determinare se le importazioni dal Brasile verso l'industria dell'Unione fossero tali da annullare il nesso di causalità tra il pregiudizio e le importazioni oggetto di dumping considerate cumulativamente. A questo proposito la Commissione ha osservato che le importazioni effettuate dal gruppo ArcelorMittal durante il periodo dell'inchiesta rappresentavano soltanto il 5,8 % delle importazioni totali dai quattro paesi interessati. Essa ha pertanto concluso che volumi così bassi non hanno potuto annullare il nesso causale tra il dumping e il pregiudizio rilevato. La loro incidenza sul pregiudizio era marginale.

- (400) Quanto all'argomentazione riguardante le importazioni cinesi, la Commissione ha rinvio al considerando (394). Anche se è vero che le importazioni cinesi sono aumentate a un ritmo più sostenuto rispetto alle importazioni dai quattro paesi interessati, il livello delle importazioni dai paesi interessati durante il periodo dell'inchiesta (4,2 milioni di tonnellate) è quasi tre volte superiore al livello delle importazioni cinesi durante lo stesso periodo (1,6 milioni di tonnellate). Pertanto, come già indicato in precedenza, la Commissione ha concluso che le importazioni dalla Cina potrebbero avere effettivamente contribuito al pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione, come indicato nel considerando (349), ma non hanno annullato il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati e il pregiudizio notevole rilevato durante il periodo dell'inchiesta.
- (401) Il produttore esportatore brasiliano Usiminas ha sostenuto che la Commissione non è riuscita a stabilire l'esistenza di un nesso di causalità tra il pregiudizio e le importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dal Brasile. Usiminas ha sostenuto che non dovrebbe esservi alcun dubbio sul fatto che le importazioni brasiliane, visti i loro volumi modesti e i prezzi relativamente più alti, non potevano semplicemente avere sull'industria dell'Unione gli effetti pregiudizievoli loro attribuiti. Usiminas ha altresì sostenuto che perfino cumulando le importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina i loro volumi non potevano essere considerati «significativi» in conformità all'articolo 3, paragrafo 3, del regolamento di base. In particolare, durante il periodo dell'inchiesta la quota di mercato detenuta congiuntamente da Brasile, Iran, Russia e Ucraina non superava il 12,58 %, ed era dunque troppo bassa per essere la causa del pregiudizio, considerando che l'industria dell'Unione nel periodo in esame deteneva una quota di mercato di oltre il 75 %. Inoltre Usiminas ha osservato che, in base ai dati forniti nel documento informativo, il calo della redditività dell'Unione e l'aumento dei volumi delle importazioni cumulate provenienti da Brasile, Iran, Russia e Ucraina non hanno coinciso. A tale riguardo Usiminas ha sostenuto, per esempio, che le perdite più significative in termini di redditività si erano verificate tra il 2015 e il periodo dell'inchiesta, quando invece la quota di mercato delle importazioni dai paesi interessati è aumentata solo dello 0,08 %. Tale società ha infine invitato la Commissione a spiegare come fosse possibile che in un lasso di tempo così breve la situazione delle importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina fosse cambiata così drasticamente da far sì che importazioni che non costituivano una minaccia di pregiudizio diventassero causa di effettivo pregiudizio notevole ai danni dell'industria dell'Unione.
- (402) In primo luogo, come spiegato nel considerando (261), la Commissione ha concluso che le condizioni per condurre una valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni provenienti da Brasile, Iran, Russia e Ucraina erano soddisfatte in conformità all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base. Tutti i margini di dumping stabiliti in relazione alle importazioni da tali paesi, elencati nella sezione 3, «Dumping», erano superiori alla soglia minima e pertanto non trascurabili.
- (403) In secondo luogo, la Commissione ha respinto l'argomentazione secondo cui i volumi delle importazioni dai paesi interessati non possono essere considerati «significativi» ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 3, del regolamento di base. La quota di mercato combinata di Brasile, Iran, Russia e Ucraina era del 7,45 % nel 2013 e durante il periodo dell'inchiesta ha raggiunto il 12,58 %. Anche in termini di volumi assoluti le importazioni da questi paesi sono aumentate significativamente nel il periodo in esame, passando da 2,4 milioni di tonnellate nel 2013 a 4,3 milioni di tonnellate durante il periodo dell'inchiesta. D'altro canto, la quota di mercato dell'industria dell'Unione è scesa dall'85,1 % al 76,7 % nel corso dello stesso periodo, il che indica un deterioramento della posizione concorrenziale dei produttori di acciaio dell'Unione.
- (404) In terzo luogo, è vero che la quota di mercato combinata delle importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina è aumentata soltanto dello 0,08 % nel 2015 e durante il periodo dell'inchiesta. Tuttavia, nello stesso periodo anche i prezzi delle importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina sono diminuiti rispettivamente del 10, 14, 16 e 14 %, il che costituisce un altro elemento da prendere in considerazione per determinare se le importazioni oggetto di dumping provenienti dai paesi interessati siano state la causa del pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.

- (405) Infine, per quanto riguarda l'argomentazione secondo cui i volumi delle importazioni dai paesi interessati non costituivano una minaccia di pregiudizio, il considerando 188 del regolamento provvisorio relativo alla Cina dispone, a tale proposito, che «è probabile che le importazioni da Brasile, Iran, Russia, Serbia e Ucraina abbiano contribuito alla minaccia di pregiudizio notevole»⁽¹⁾. Questa affermazione è stata confermata nel considerando 116 del regolamento definitivo relativo alla Cina⁽²⁾.
- (406) Inoltre l'analisi del nesso di causalità esposta nei considerando da (337) a (339) spiega chiaramente e dimostra il motivo per cui le importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina siano diventate causa di pregiudizio notevole per l'industria dell'Unione. Vista la coincidenza temporale e considerando il livello delle importazioni oggetto di dumping a prezzi sempre più bassi, nonché la contrazione dei volumi delle vendite e la depressione dei prezzi dell'industria dell'Unione, che hanno condotto a una situazione di perdita, la Commissione ha concluso che le importazioni oggetto di dumping hanno causato un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione.
- (407) Usiminas, inoltre, ha asserito che l'eventuale pregiudizio subito dall'industria dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta era dovuto almeno in parte al fatto che gli effetti della recessione economica hanno continuato a farsi sentire per l'intero periodo in esame. Inoltre tale società ha asserito che le importazioni dalla Cina e dalla Turchia, unite agli elevati costi dell'energia nell'Unione, sono state una causa molto più plausibile del presunto pregiudizio rispetto alle importazioni dal Brasile.
- (408) La Commissione ha respinto tali argomentazioni con le motivazioni che seguono. Per quanto riguarda l'argomentazione secondo cui la recessione economica è stata almeno in parte causa del pregiudizio, durante l'inchiesta la Commissione ha concluso che, sebbene abbia avuto un'incidenza negativa nel corso del 2013, la crisi del debito nella zona euro non ha causato il pregiudizio notevole rilevato durante il periodo dell'inchiesta (cfr. considerando (342)).
- (409) Quanto all'argomentazione secondo cui altri fattori (le importazioni dalla Cina e dalla Turchia, gli elevati costi dell'energia) sono stati una causa molto più plausibile del presunto pregiudizio subito dall'industria dell'Unione rispetto alle importazioni dal Brasile, si possono formulare le seguenti osservazioni.
- Importazioni dalla Cina: come indicato nei considerando da (343) a (349), la Commissione ha concluso che è possibile che le importazioni cinesi, visti i loro volumi e prezzi, abbiano contribuito al pregiudizio notevole rilevato nel corso della presente inchiesta, ma non hanno annullato il nesso di causalità tra il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione e le importazioni oggetto di dumping provenienti dagli altri quattro paesi.
 - Importazioni dalla Turchia: come illustrato nel considerando (356), le importazioni dalla Turchia sono diminuite nel periodo in esame. Pertanto, anche se le importazioni dalla Turchia hanno contribuito al pregiudizio causato all'industria dell'Unione, non possono essere state la causa dell'andamento sempre più negativo riscontrato nell'analisi del pregiudizio.
 - Elevati costi dell'energia: a tale proposito la Commissione rinvia al considerando (378). Non si può sostenere che i produttori dell'Unione abbiano uno svantaggio comparativo rispetto a questi costi. A causa della diminuzione dei prezzi dell'energia elettrica nel periodo 2010 — 2015 l'Unione è diventata la regione del mondo con il quarto prezzo più basso dell'elettricità.
- (410) La Commissione ha ritenuto che nessuna delle argomentazioni fatte valere dalle parti interessate dopo la diffusione del documento informativo sia stata in grado di modificare le conclusioni che stabilivano un nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.
- (411) In seguito alla comunicazione delle informazioni finali la società brasiliana CSN ha sostenuto che l'incidenza del gruppo ArcelorMittal sul pregiudizio dovrebbe essere separata e distinta dalle importazioni provenienti dal Brasile. Di conseguenza, l'inchiesta nei confronti del Brasile dovrebbe essere chiusa in quanto, in assenza di importazioni dal gruppo ArcelorMittal, ritenuta un pregiudizio autoinflitto, la quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping scenderebbe al di sotto della soglia minima.
- (412) La Commissione ha respinto tale argomentazione. Anche se la Commissione isolasse le importazioni del gruppo ArcelorMittal, le restanti importazioni dal Brasile resterebbero chiaramente non trascurabili. Per di più, come indicato nel considerando (399), una volta stabilito che sono stati soddisfatti i criteri per una valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni oggetto di dumping a norma dell'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base, l'analisi del nesso di causalità deve essere condotta sui quattro paesi interessati considerati congiuntamente.

(1) Regolamento di esecuzione (UE) 2016/1778 della Commissione, del 6 ottobre 2016, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese (GUL 272 del 7.10.2016).

(2) Regolamento di esecuzione (UE) 2017/649 della Commissione, del 5 aprile 2017, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese (GUL 92 del 6.4.2017, pag. 68).

- (413) Pertanto, in base a quanto precede, la Commissione ha concluso che il pregiudizio notevole ai danni dell'industria dell'Unione è stato causato dalle importazioni oggetto di dumping da Brasile, Iran, Russia e Ucraina. Altri fattori noti che hanno inciso sulla situazione dell'industria dell'Unione nello stesso periodo, considerati individualmente o collettivamente, non hanno annullato il nesso di causalità.

6. INTERESSE DELL'UNIONE

6.1. Osservazioni preliminari

- (414) In conformità all'articolo 21 del regolamento di base, la Commissione ha verificato se si potesse concludere che in questo caso l'adozione di misure non è nell'interesse dell'Unione. Essa ha preso in particolare considerazione l'esigenza di eliminare gli effetti distorsivi del dumping in termini di distorsioni degli scambi e di ripristinare una concorrenza effettiva. La determinazione dell'interesse dell'Unione è stata basata su una valutazione di tutti i diversi interessi coinvolti, compresi quelli dell'industria dell'Unione, degli importatori e degli utilizzatori.
- (415) Le parti sono state informate delle conclusioni della Commissione relative all'interesse dell'Unione tramite il documento informativo. Le parti interessate hanno presentato le proprie osservazioni, analizzate nei considerando che seguono. Inoltre, come spiegato nei considerando (28) e seguenti, la Commissione ha anche raccolto informazioni supplementari in merito agli sviluppi successivi al periodo dell'inchiesta, effettuando visite presso una serie di utilizzatori, associazioni e produttori dell'Unione in seguito alla diffusione del documento informativo, come indicato nel considerando (29). Le osservazioni delle parti e le informazioni supplementari raccolte in merito agli sviluppi relativi al periodo successivo all'inchiesta sono state tenute in considerazione dalla Commissione al momento di giungere alla sua decisione definitiva sull'interesse dell'Unione e sono esaminate nei considerando che seguono.
- (416) Dopo la diffusione del documento informativo il denunciante ha dichiarato di nutrire forti riserve sulla valutazione da parte della Commissione dei dati relativi al periodo successivo all'inchiesta ai fini della determinazione dell'interesse dell'Unione. Il denunciante ha sostenuto che il periodo successivo al periodo dell'inchiesta non poteva costituire una base per inficiare le ovvie conclusioni che occorre trarre dai dati relativi al periodo dell'inchiesta. Inoltre esso ha affermato che, se aveva deciso di valutare dati relativi al periodo successivo all'inchiesta, la Commissione avrebbe dovuto prendere in considerazione anche il periodo successivo al marzo 2017, in quanto «i dati del secondo trimestre del 2017 sono la prova migliore di ciò che accadrebbe se non fossero istituiti dazi»⁽¹⁾.
- (417) Inoltre, dopo la diffusione del documento informativo, la Commissione ha ricevuto osservazioni concernenti la necessità di prendere in considerazione importanti sviluppi relativi al periodo successivo all'inchiesta da parte di membri del consorzio, di produttori esportatori e della missione del Brasile presso l'Unione europea. La maggior parte delle osservazioni ricevute era riferita all'andamento dei prezzi e, in particolare al fatto che i prezzi del prodotto in esame e del prodotto simile sono aumentati sensibilmente dopo il periodo dell'inchiesta.
- (418) Per quanto riguarda l'argomentazione del denunciante, il fatto che, in conformità all'articolo 6, paragrafo 1, del regolamento di base, le informazioni relative a un periodo successivo al periodo dell'inchiesta non siano di norma prese in considerazione è un principio fondamentale. Tuttavia la Commissione ha osservato che in sede di accertamento dell'esistenza di un interesse dell'Unione, come contemplato dall'articolo 21, paragrafo 1, del regolamento di base, è possibile prendere in considerazione dati relativi a un periodo successivo al periodo dell'inchiesta⁽²⁾. La valutazione dei dati relativi al periodo successivo all'inchiesta ha riguardato il periodo successivo a quello dell'inchiesta fin dove possibile. Per il periodo successivo al marzo 2017 sono state inviate alle parti interessate alcune domande integrative, le cui risposte sono state prese a loro volta in considerazione.
- (419) Gli sviluppi in questione relativi al periodo successivo all'inchiesta, in particolare un forte aumento dei prezzi del prodotto in esame e del prodotto simile e una carenza sul mercato di alcuni tipi di prodotti, sono pertinenti per la valutazione dell'interesse dell'Unione a istituire misure appropriate, in particolare alla luce delle specifiche circostanze del presente caso. Pertanto, la decisione della Commissione di indagare, in via eccezionale, su questi sviluppi relativi al periodo successivo all'inchiesta nel periodo compreso tra luglio 2016 e marzo 2017 (e oltre marzo 2017) era giustificata e adeguata nel contesto della sua valutazione dell'interesse dell'Unione.

⁽¹⁾ Comunicazione di Eurofer del 2 maggio 2017, pag. 12. Tale affermazione si riferisce al fatto che nella fase provvisoria la Commissione aveva deciso di proseguire l'inchiesta senza istituire di misure.

⁽²⁾ Sentenza del 25 ottobre 2011, *Transnational Company «Kazchrome» e ENRC Marketing/Consiglio*, causa T-192/08. EU:C:2011:619, punto 221.

6.2. Interesse dell'industria dell'Unione

- (420) L'industria dell'Unione è presente in vari Stati membri (Regno Unito, Francia, Germania, Repubblica ceca, Slovacchia, Italia, Lussemburgo, Belgio, Polonia, Paesi Bassi, Austria, Finlandia, Svezia, Portogallo, Ungheria e Spagna) e impiega circa 18 000 dipendenti che lavorano direttamente alla fabbricazione del prodotto simile nei vari stabilimenti siderurgici dei produttori dell'Unione (cfr. considerando 289).
- (421) Hanno collaborato all'inchiesta 17 produttori dell'UE. Un produttore italiano si è opposto all'apertura dell'inchiesta.
- (422) Come illustrato nel considerando (387), l'intera industria dell'Unione ha subito un peggioramento della propria situazione, in particolare a partire dalla seconda metà del 2015, e ha subito gli effetti negativi delle importazioni oggetto di dumping. In particolare è stato riscontrato un forte effetto sugli indicatori di pregiudizio relativi ai risultati finanziari dei produttori dell'Unione inseriti nel campione, come la redditività.
- (423) Si prevede inoltre che l'istituzione di dazi antidumping definitivi ristabilirà condizioni commerciali eque nel mercato dell'Unione, consentendo la ripresa dell'industria dell'Unione. In tal modo essa potrebbe migliorare la redditività e raggiungere i livelli considerati necessari per un'industria ad alta intensità di capitale come questa. L'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole causato dalle importazioni oggetto di dumping da Brasile, Iran, Russia e Ucraina.
- (424) Dopo la diffusione del documento informativo, la Commissione ha inviato ulteriori questionari relativi al periodo successivo all'inchiesta ai sei produttori dell'Unione inseriti nel campione. Le risposte ai questionari relativi al periodo successivo all'inchiesta sono pervenute da tutti e sei i produttori dell'Unione e il denunciante è stato informato che i servizi della Commissione avrebbero svolto una visita per la verifica dei dati pertinenti in loco.
- (425) Dai dati relativi al periodo successivo all'inchiesta raccolti presso i sei produttori dell'Unione inseriti nel campione è emerso che la redditività dei singoli produttori dell'Unione variava. In media, durante il periodo dell'inchiesta i produttori dell'Unione inseriti nel campione hanno registrato perdite pari al - 7,8 %. Durante i periodi successivi al periodo dell'inchiesta compresi tra luglio — dicembre 2016 e gennaio — marzo 2017, la redditività è stata rispettivamente del 2 % e dell'8,6 %. Tali percentuali sono la media ponderata delle cifre relative alla redditività al lordo delle imposte di tutti i produttori dell'Unione inseriti nel campione, quali indicate nei rispettivi conti profitti e perdite, espresse come percentuale in relazione alle loro vendite ad acquirenti indipendenti nell'Unione.
- (426) La Commissione ribadisce che, in conformità all'articolo 6, paragrafo 1, del regolamento di base, le conclusioni relative al pregiudizio sono state tratte sulla base dei dati verificati relativi al periodo dell'inchiesta. La raccolta e la verifica dei dati relativi al periodo successivo all'inchiesta sono state invece effettuate soltanto nel quadro dell'analisi dell'interesse dell'Unione. La tabella di cui al considerando (301) ha evidenziato le notevoli perdite e i flussi di cassa negativi registrati dall'anno 2013 in poi.
- (427) Sulla base delle informazioni supplementari pervenute la Commissione ha constatato che la valutazione globale dell'evoluzione dei profitti e dei costi nel corso dei periodi successivi al periodo dell'inchiesta non può attenuare l'andamento negativo riscontrato per gli altri indicatori di pregiudizio, né compensare i quattro periodi consecutivi di perdite elevate.
- (428) La Commissione ha pertanto concluso che l'istituzione di dazi antidumping definitivi sarebbe nell'interesse dell'industria dell'Unione.

6.3. Interesse degli importatori

- (429) Come indicato nel considerando (8), i sette importatori che si sono manifestati erano membri del consorzio e si sono dichiarati contrari all'istituzione di misure nell'ambito di questa particolare inchiesta.
- (430) Per l'importatore indipendente inserito nel campione, le attività collegate al prodotto in esame rappresentavano tra il 5 e il 10 % del fatturato complessivo durante il periodo dell'inchiesta. Tale importatore si è opposto alla potenziale istituzione di misure antidumping, considerando che questa avrebbe potuto determinare un'ulteriore diminuzione o la cessazione delle importazioni del prodotto in esame.

- (431) La Commissione ha osservato che, come indicato nei considerando 453 e 458, nei primi mesi del 2017 le importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo da paesi diversi da Brasile, Iran, Russia e Ucraina hanno compensato in una certa misura i volumi delle importazioni dai paesi interessati prima dell'apertura della presente inchiesta. Pertanto la Commissione ha concluso che l'istituzione di misure non avrebbe un effetto sensibilmente negativo sui prezzi degli importatori, ma che questi si troverebbero costretti a ricorrere ad altre fonti, il che comporterebbe costi aggiuntivi per gli importatori in questione.

6.4. Interesse degli utilizzatori

6.4.1. Introduzione

- (432) I prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sono utilizzati come fattore produttivo industriale acquistato dagli utilizzatori finali per una serie di impieghi, anche nell'edilizia (produzione di tubi di acciaio), nella costruzione navale, nei contenitori per gas, nei recipienti a pressione e nelle condotte il trasporto di energia.
- (433) Gli utilizzatori sono in concorrenza con le società collegate, integrate verticalmente, dell'industria dell'Unione sui mercati a valle del prodotto in esame. Il prodotto in esame/prodotto simile è un elemento di costo ed è lavorato dai vari utilizzatori.
- (434) Il consorzio ha presentato diverse comunicazioni in varie fasi dell'inchiesta. Inoltre, su sua richiesta, si sono svolte tre audizioni.
- (435) Marcegaglia Carbon Steel Spa (in appresso «Marcegaglia») è una società che ha sede in Italia, lavora il prodotto in esame/prodotto simile e produce, tra l'altro, tubi e altri prodotti siderurgici a valle. Tale società è un membro del consorzio e ha risposto al questionario in quanto tale. Per questo utilizzatore il prodotto in esame/prodotto simile è, come per gli altri utilizzatori, un elemento di costo. La sola società Marcegaglia consuma tra i 2,9 e i 4,4 milioni di tonnellate del prodotto in esame/prodotto simile su base annuale. Inoltre essa importa tra gli 1,6 e i 2,4 milioni di tonnellate del prodotto sia dai paesi interessati sia da altri paesi terzi. La sua collaborazione durante l'inchiesta è stata totale; ha inviato una risposta al questionario, è stata successivamente oggetto di una visita in loco e ha fornito tutte le informazioni richieste dalla Commissione nel corso dell'inchiesta.
- (436) Inoltre, anche utilizzatori diversi dai membri del consorzio, principalmente provenienti da Polonia e Stati baltici, hanno presentato osservazioni subito dopo l'apertura del procedimento, come indicato nel considerando (17), esprimendo la loro opposizione all'apertura della presente inchiesta. Anche la Confederazione lettone dei datori di lavoro e l'Associazione delle industrie metallurgiche e dell'ingegneria meccanica della Lettonia hanno presentato osservazioni in opposizione all'apertura del procedimento. Tuttavia, benché nel corso della presente inchiesta sia stata chiesta l'ulteriore collaborazione di queste parti interessate, anche dopo la diffusione del documento informativo, non sono pervenute ulteriori osservazioni.
- (437) Dopo la diffusione del documento informativo il denunciante ha sostenuto che l'analisi dell'interesse dell'Unione era falsata, essendosi concentrata soltanto su utilizzatori non integrati, dipendenti dalle esportazioni, e che hanno tratto (e tuttora traggono) beneficio dalla fornitura dei fattori produttivi oggetto di dumping. Al contempo, il denunciante ha asserito che la Commissione non ha preso in considerazione gli interessi di altre società utilizzatrici: utilizzatori collegati a produttori dell'Unione e altri utilizzatori che, per diverse ragioni, non sono in una posizione tale da ricorrere alle importazioni. A tale riguardo esso ha affermato che la mancata istituzione di misure ha avuto effetti negativi sugli utilizzatori collegati ai produttori dell'Unione che devono competere con utilizzatori dipendenti dalle importazioni oggetto di dumping.
- (438) Come indicato nei considerando (28) e (29), dopo la diffusione del documento informativo la Commissione ha continuato a raccogliere e verificare tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini delle conclusioni definitive. A questo scopo, essa ha inviato ulteriori questionari relativi al periodo successivo all'inchiesta a 74 utilizzatori (compresi membri del consorzio, utilizzatori collegati a produttori dell'Unione e altri utilizzatori che, per diverse ragioni, non sono in una posizione tale da ricorrere alle importazioni) e 12 associazioni di utilizzatori.

(439) La Commissione ha ricevuto le risposte ai questionari relativi al periodo successivo all'inchiesta da 25 utilizzatori/centri di servizi:

- 11 membri del consorzio ⁽¹⁾, pari al 33 % del totale dei membri del consorzio, hanno compilato un questionario relativo al periodo successivo all'inchiesta, dichiarandosi contrari all'istituzione di misure.
- Tre utilizzatori collegati a produttori esportatori hanno compilato il questionario, dichiarandosi contrari all'istituzione di misure.
- Nove utilizzatori collegati a produttori dell'Unione hanno compilato un questionario relativo al periodo successivo all'inchiesta, dichiarandosi a favore dell'istituzione di misure.
- Due utilizzatori non collegati a produttori dell'Unione hanno compilato un questionario relativo al periodo successivo all'inchiesta, dichiarandosi a favore dell'istituzione di misure.

Dei 25 questionari pervenuti relativi al periodo successivo all'inchiesta, 14 sono stati compilati dagli utenti in modo completo.

(440) Inoltre, due delle 12 associazioni di utilizzatori hanno fornito informazioni supplementari.

(441) A tale riguardo, il denunciante ha asserito che la Commissione avrebbe dovuto concludere che non vi è alcuna incidenza sugli utilizzatori, dato il basso livello di collaborazione dovuto al fatto che solo un numero esiguo di utilizzatori ha risposto al questionario iniziale, che il livello di risposta degli utilizzatori a un gran numero di questionari relativi al periodo successivo all'inchiesta era basso, per di più con un basso tasso di risposte da parte dei membri del consorzio, e infine che il parere della maggior parte degli utilizzatori, che avevano fornito dati finanziari e si erano dichiarati a favore dei dazi, era stato ampiamente ignorato.

(442) La Commissione ha dapprima ribadito di avere condotto l'inchiesta relativa all'interesse dell'Unione nel pieno rispetto dell'articolo 21 del regolamento di base:

al momento della diffusione del documento informativo (cfr. considerando (22), 4 aprile 2017), la Commissione aveva riconosciuto che vi era stato un basso livello di collaborazione degli utilizzatori al questionario iniziale. Essa ha quindi invitato le parti a presentare le loro osservazioni in merito ai fatti e alle considerazioni raccolti fino a quel momento nella fase provvisoria. La Commissione ha inoltre rilevato che le prove documentali raccolte da una fonte risultavano incompatibili con quelle pervenute da altre fonti, ivi comprese le dichiarazioni contraddittorie tra l'industria dell'Unione e il consorzio relative ai margini di redditività e alla possibilità di trasferire gli aumenti di prezzo. A tale riguardo, la Commissione ha stabilito quali ulteriori procedure fossero necessarie per raccogliere prove affidabili. Questo risultava in linea con l'articolo 21, paragrafo 1 (seconda frase) e paragrafo 2, del regolamento di base, secondo i quali una decisione a norma di tale articolo è necessaria unicamente se tutte le parti hanno avuto la possibilità di comunicare le loro osservazioni. Inoltre l'articolo 21, paragrafo 5, del regolamento di base stabilisce che la Commissione debba esaminare le informazioni regolarmente presentate dopo la fase provvisoria.

(443) La Commissione, inoltre, non ha giudicato convincente l'argomentazione del denunciante secondo cui il livello di risposte degli utilizzatori ai questionari relativi al periodo successivo all'inchiesta è stato troppo esiguo per poterne trarre conclusioni significative. Essa aveva infatti ricevuto 14 questionari compilati in modo completo dagli utilizzatori sul periodo successivo al periodo dell'inchiesta (cfr. la tabella di cui al considerando (498)]. Tra i rispondenti figurava anche un grande utilizzatore (Marcegaglia), come spiegato nel considerando (435), che da solo aveva consumato tra l'8,5 % e il 13 % della produzione totale dell'Unione di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo. Inoltre la risposta fornita da ESTA relativa al periodo successivo all'inchiesta rappresenta non meno di 100 fabbricanti di tubi di acciaio all'interno dell'Unione ⁽²⁾. Le informazioni sulla redditività lievemente negativa dell'intero settore dei tubi hanno confermato gli elementi di prova ottenuti dagli utilizzatori che hanno collaborato pienamente all'inchiesta compilando in modo completo i questionari relativi al periodo successivo all'inchiesta. Pertanto la Commissione ha ritenuto che le 25 risposte (14 delle quali costituite da questionari relativi al periodo successivo all'inchiesta compilati in modo completo dagli utilizzatori) potessero essere considerate rappresentative per trarne conclusioni sull'intero mercato dei fabbricanti di tubi di acciaio, in piena conformità all'articolo 21, paragrafo 5, del regolamento di base.

⁽¹⁾ Benché tutti i membri del consorzio siano stati invitati a compilare i questionari relativi al periodo successivo all'inchiesta, l'avvocato che rappresenta il consorzio ha comunicato che alcuni membri non disponevano di una struttura organizzativa tale da poter fornire le informazioni richieste sul periodo successivo al periodo dell'inchiesta, mentre altri erano occupati con la chiusura dell'esercizio finanziario, in concomitanza con giorni festivi e la breve scadenza concessa per la compilazione del questionario.

⁽²⁾ La stessa ESTA, il 10 maggio 2017, ha risposto ai servizi della Commissione che essa «rappresenta più di 100 produttori di tubi di acciaio in 17 paesi dell'UE e oltre il 90 % della produzione dell'Unione europea. La diversità di tali produttori [...] possono essere grandi gruppi internazionali o PMI con un solo impianto di produzione in un paese, che possono anche essere società controllate di grandi produttori di acciaio oppure imprese a conduzione familiare [...]».

- (444) Infine, la Commissione ha respinto l'argomentazione del denunciante, secondo cui essa aveva ignorato il parere degli utilizzatori che si erano dichiarati a favore dell'istituzione di misure. Il loro punto di vista è stato chiaramente citato nel considerando (439) e nella tabella di cui al considerando (498). Tuttavia, la Commissione ha altresì compreso che la maggioranza di essi faceva parte dei produttori dell'Unione di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo integrati verticalmente. Tali utilizzatori si erano manifestati solo in seguito a un'azione concertata, come dimostrato dalla presentazione di formulazioni standard a favore dell'istituzione di misure, senza informazioni specifiche sulla loro situazione particolare. Riconstrandovi sostanzialmente un richiamo alle opinioni generali dell'industria dell'Unione, la Commissione ha concluso che tali utilizzatori non avevano fornito alcun nuovo elemento che potesse modificare la valutazione degli interessi in questione.
- (445) Le seguenti sottosezioni, quindi, contengono la valutazione di tutte le informazioni pervenute durante la presente inchiesta e le conclusioni della Commissione raggiunte dopo aver preso in considerazione tutte le osservazioni pervenute dalle parti interessate.

6.4.2. Argomentazioni degli utilizzatori

- (446) Il consorzio ha sostenuto che l'istituzione di misure sulle importazioni dai paesi interessati, in aggiunta alle misure sulle importazioni dalla Cina, determinerebbe una situazione in cui gli utilizzatori non avrebbero più accesso a forniture affidabili sul mercato dell'Unione, in particolare per quanto riguarda gli arrotolati di alta qualità destinati alla rilaminazione. Nel corso delle audizioni, inoltre, gli utilizzatori membri del consorzio hanno altresì affermato che l'industria dell'Unione non fornisce sempre determinati tipi di prodotto, più specializzati (come quelli utilizzati nel settore automobilistico). Inoltre essi hanno sostenuto che i produttori dell'Unione hanno bisogno di molto tempo per fornire i prodotti e che, a differenza dei produttori dell'Unione, gli operatori commerciali nell'Unione immagazzinano anche diversi tipi di prodotto e organizzano anche piccole consegne in base alle esigenze degli utilizzatori.
- (447) Il consorzio ha rilevato che l'88 % della produzione totale dell'Unione è attribuibile a sole 16 società appartenenti a otto grandi gruppi, e che la maggior parte della produzione è utilizzata nel mercato vincolato. Di conseguenza, grazie alla loro quota di mercato relativamente elevata, i produttori dell'Unione hanno potuto esercitare una forte pressione sia sul mercato del prodotto in esame sia sul mercato a valle. Anche singoli membri del consorzio hanno confermato tali dichiarazioni nel corso delle audizioni.
- (448) Il consorzio ha anche sostenuto che *«l'adozione di dazi antidumping nei confronti dei paesi interessati renderebbe estremamente vulnerabile l'industria di trasformazione indipendente dell'UE nei confronti dei concorrenti stabiliti in paesi terzi, che potrebbero immettere sui mercati dell'UE merci ottenute da prodotti piatti di acciaio laminati a caldo non soggetti a misure antidumping.»* Esso ha inoltre sostenuto che i produttori di acciaio dell'Unione hanno registrato risultati migliori nella seconda metà del 2016 (periodo successivo all'inchiesta) grazie al significativo aumento dei prezzi sul mercato dell'Unione.
- (449) Il 18 luglio 2016 l'Associazione delle industrie metallurgiche e dell'ingegneria meccanica della Lettonia ha sostenuto che *«[...] Eventuali misure nei confronti delle importazioni di questo prodotto e la necessità di trovare altri fornitori aumenteranno sensibilmente i costi di produzione e ridurranno la competitività dei prodotti a valore aggiunto della Lettonia su tutti i mercati a breve e medio termine.»* Osservazioni simili, ossia che l'istituzione di misure comporterebbe un aumento dei costi per gli utilizzatori, sono state presentate sia congiuntamente dal consorzio, sia individualmente da molti dei suoi membri.

6.4.3. Analisi delle argomentazioni degli utilizzatori

6.4.3.1. Difficoltà di approvvigionamento

- (450) Per quanto riguarda l'argomentazione secondo cui l'istituzione di misure determinerebbe difficoltà di approvvigionamento del prodotto in esame, la Commissione ha osservato in primo luogo che l'obiettivo dei dazi antidumping non è chiudere il mercato dell'Unione a qualsiasi importazione, ma ripristinare condizioni commerciali eque eliminando gli effetti di un dumping pregiudizievole. Pertanto le importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina non dovrebbero cessare ma continuare a prezzi equi.
- (451) Allo stesso tempo non si può escludere che, nella pratica, l'adozione di misure nei confronti di Brasile, Iran, Russia e Ucraina potrebbe avere un effetto preclusivo su questi paesi.
- (452) A tale proposito la Commissione ha stabilito che gli utilizzatori non dipendono esclusivamente dalle importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina, ma hanno acquistato il prodotto in esame anche da produttori dell'Unione e da produttori di altri paesi terzi come Turchia, Corea del Sud e India.

- (453) Di conseguenza gli utilizzatori potrebbero potenzialmente ricorrere anche a importazioni da altri paesi terzi. In tale contesto la Commissione ha osservato un incremento relativo delle importazioni da altri paesi terzi nel 2016, ad esempio da Turchia, India e Corea del Sud. In termini assoluti, nel 2016 tali paesi hanno esportato circa 2,25 milioni di tonnellate.
- (454) Inoltre nel corso dell'inchiesta la Commissione ha accertato che l'industria dell'Unione dispone ancora di una capacità inutilizzata, come indicato nella tabella di cui al considerando (278). Il denunciante ha inoltre dichiarato che una parte significativa (circa 7 milioni di tonnellate) della capacità inutilizzata esistente potrebbe essere resa operativa nel breve termine, se le condizioni del mercato lo permettessero. Nella fattispecie, il denunciante si è riferito alla possibile riapertura di tre stabilimenti di produzione nel Regno Unito, in Spagna e in Germania. La Commissione conferma che questi siti di produzione esistono e possono potenzialmente essere riaperti.
- (455) In seguito alla diffusione del documento informativo la Commissione ha ricevuto osservazioni da diverse parti interessate in merito alle sue risultanze sulla possibile difficoltà di approvvigionamento.
- (456) Due produttori esportatori russi (MMK Group/Severstal Group) hanno sostenuto che le misure sortirebbero un effetto preclusivo/restrittivo sulle importazioni e, in tal senso, metterebbero a repentaglio l'approvvigionamento di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo non solo per le loro controllate, ma per tutti gli utilizzatori indipendenti nell'intera Unione.
- (457) D'altro canto il denunciante ha dichiarato che le importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dai cinque paesi interessati, che ammontavano a circa 421 000 tonnellate al mese nel 2016, potrebbero essere più che compensate dalle importazioni da Turchia, India, Corea del Sud ed Egitto, che ammontavano a 450 000 tonnellate al mese nei primi tre mesi del 2017. Per contro il consorzio ha affermato che non vi era alcuna garanzia per gli utilizzatori che le importazioni da tali paesi costituissero una fonte di approvvigionamento alternativa valida e stabile, considerata ad esempio la forte domanda di acciaio sul mercato interno in Turchia e in India. Inoltre il consorzio ha affermato che, dopo l'istituzione di dazi antidumping provvisori nei confronti della Cina nell'ottobre 2016, dal confronto tra il periodo ottobre 2016 — gennaio 2017 e il periodo ottobre 2015 — gennaio 2016 emergeva un calo del 98 % delle importazioni dalla Cina di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo.
- (458) Come indicato nel considerando (452), la Commissione ha constatato che gli utilizzatori non dipendono esclusivamente dalle importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina, ma durante il periodo dell'inchiesta hanno acquistato prodotti piatti di acciaio laminati a caldo anche da produttori dell'Unione e da produttori di altri paesi terzi. A tale riguardo, sulla base dei dati Eurostat disponibili, nei primi mesi del 2017 le importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo da paesi diversi da Brasile, Iran, Russia e Ucraina hanno compensato i volumi importati dai paesi interessati prima dell'apertura della presente inchiesta. Le altre principali importazioni da paesi terzi nei primi mesi del 2017 provenivano da paesi come Egitto, Corea del Sud, India e Turchia. Ciononostante, i volumi delle importazioni da paesi diversi da Brasile, Iran, Russia e Ucraina non compensano pienamente la diminuzione dei volumi delle importazioni da Brasile, Iran, Russia, Ucraina e Cina.

Tabella 22

Confronto dei volumi delle importazioni

Paesi	Importazioni totali durante il periodo dell'inchiesta	MEDIA mensile durante il periodo dell'inchiesta	Importazioni totali nei primi tre mesi del 2017	MEDIA mensile nei primi tre mesi del 2017	Differenza tra importazioni medie mensili
Quattro paesi: (Brasile, Iran, Russia e Ucraina)	4 266 881 (cfr. considerando 262)	355 573	386 485	128 828	- 226 745
Cina	1 578 848 (cfr. considerando 343)	131 571	5 364	1 788	- 129 783

Paesi	Importazioni totali durante il periodo dell'inchiesta	MEDIA mensile durante il periodo dell'inchiesta	Importazioni totali nei primi tre mesi del 2017	MEDIA mensile nei primi tre mesi del 2017	Differenza tra importazioni medie mensili
Altri paesi terzi (Egitto, India, Corea del Sud, Turchia, ...)	2 057 998 (cfr. considerando (353)).	171 499	1 463 824	487 941	+ 316 442
Importazioni totali	7 903 727	658 643	1 855 673	618 557	- 40 086

Fonte: Eurostat.

(459) La tabella di cui sopra indica che il volume medio totale delle importazioni è calato di circa 40 000 tonnellate al mese (480 000 tonnellate all'anno) se si confrontano i volumi del periodo dell'inchiesta con i volumi del primo trimestre del 2017. Di conseguenza per tali periodi i volumi delle importazioni da altri paesi terzi hanno compensato in gran parte, ma non del tutto, il calo dei volumi provenienti dai quattro paesi interessati e dalla Cina.

(460) La seguente tabella mostra la produzione effettiva in alcuni dei principali altri paesi terzi (Corea del Sud, Egitto, India e Turchia).

Tabella 23

Produzione effettiva del prodotto simile da parte di paesi terzi (in migliaia di tonnellate)

Paese	Capacità produttiva di acciaio grezzo per il 2014 ⁽¹⁾	Produzione di acciaio grezzo nel 2014 ⁽²⁾	Produzione di acciaio grezzo nel 2015 ⁽²⁾	Eccesso teorico di capacità nel 2014	Produzione effettiva di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo nel 2014	Produzione effettiva di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo nel 2015
Egitto	11 200	6 485	5 506	4 715	849	689
India	108 000	87 292	89 026	20 708	40 956	48 100 ⁽³⁾
Corea del Sud	85 900	71 543	69 670	14 357	48 587	47 489
Turchia	49 400	34 035	31 517	17 883	ND ⁽⁴⁾	ND ⁽⁴⁾

⁽¹⁾ Fonte dei dati sulla capacità: OCSE (OCSE, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5 settembre 2016, Directorate for Science, Technology and Innovation, *Updated steelmaking capacity figures and a proposed framework for enhancing capacity monitoring activity*, allegato, pag. 7 e seguenti).

⁽²⁾ Fonte dei dati sulla produzione: Associazione mondiale dei produttori siderurgici, Steel Statistical Yearbook 2016 (Associazione mondiale dei produttori siderurgici, Steel Statistical Yearbook 2016, tabella 1 alle pagg. 1 e 2 e tabella 13 a pag. 35, <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>).

⁽³⁾ Stima.

⁽⁴⁾ Dati non disponibili.

(461) Le ultime cifre disponibili per il prodotto simile, relative al 2014-2015, mostrano che questi paesi terzi dispongono della capacità produttiva e anche di un certo eccesso di capacità per la produzione di acciaio grezzo. Tuttavia in India ⁽¹⁾ la domanda di acciaio sul mercato interno è forte e in Turchia ⁽²⁾ è probabilmente destinata a crescere. In Corea del Sud ⁽³⁾ l'aumento della domanda di acciaio è stato sostenuto dalla rapida espansione dell'edilizia nel corso degli ultimi due anni, ma gli indicatori più recenti sembrano denotare un rallentamento di tale settore. In Egitto ⁽⁴⁾ inoltre la produzione di acciaio è in recessione, in parte a causa di una carenza di distribuzione di gas naturale e della decisione delle autorità egiziane di eliminare le sovvenzioni all'industria siderurgica per l'utilizzo di gas naturale.

⁽¹⁾ USA, International Trade Administration, Global Steel Trade Monitor, febbraio 2017, Steel Exports Report India, <http://www.trade.gov/steel/countries/pdfs/2017/q1/exports-india.pdf>.

⁽²⁾ OCSE, DSTI/SC(2017)1/Final, Comitato per l'acciaio dell'OCSE, 24 marzo 2017, Steel Market Developments — Q2 2017, analisi a pag. 6 e pag. 9, <http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf>.

⁽³⁾ OCSE, DSTI/SC(2017)1/Final, Comitato per l'acciaio dell'OCSE, 24 marzo 2017, Steel Market Developments — Q2 2017, analisi a pag. 7, <http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf>.

⁽⁴⁾ OCSE, DSTI/SC(2017)1/Final, Comitato per l'acciaio dell'OCSE, 24 marzo 2017, Steel Market Developments — Q2 2017, analisi a pag. 10, <http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf>. Cfr. anche OCSE, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5 settembre 2016, Directorate for Science, Technology and Innovation per la decisione di eliminare le sovvenzioni per l'utilizzo di gas naturale, pag. 19.

- (462) La Commissione ha altresì osservato che l'industria dell'Unione ha affermato che la capacità inutilizzata potrebbe essere resa operativa non appena ristabilita una concorrenza equa nel mercato. Secondo alcune stime effettuate dai produttori dell'Unione interessati, la riapertura dei tre stabilimenti di produzione nel Regno Unito, in Spagna e in Germania richiederebbe da due settimane a sei mesi di tempo. Tale produzione aggiuntiva potrebbe essere integrata da importazioni provenienti da altri paesi terzi.
- (463) Pertanto, la Commissione ha respinto l'argomentazione secondo cui l'istituzione di misure determinerebbe difficoltà di approvvigionamento del prodotto in esame/del prodotto simile sul mercato dell'Unione. Tuttavia la Commissione ha altresì concluso che l'istituzione di dazi antidumping può con tutta probabilità condurre a una maggiore dipendenza degli utilizzatori dall'industria dell'Unione (cfr. la sezione 6.4.3.2.).

6.4.3.2. Potere negoziale dei produttori di acciaio dell'Unione

- (464) Come indicato nella tabella di cui al considerando (282), la quota di mercato dell'industria dell'Unione in termini di consumi dell'Unione era del 76,7 % durante il periodo dell'inchiesta. Di conseguenza, le importazioni totali nell'Unione hanno rappresentato il 23,3 % dei consumi dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Oltre il 70 % di tutte queste importazioni nell'Unione durante tale periodo provenivano dai paesi interessati (Brasile, Iran, Russia e Ucraina) nonché dalla Cina, le cui importazioni sono soggette a dazi antidumping dal 7 ottobre 2016 ⁽¹⁾.
- (465) Di conseguenza, qualora venissero istituiti dazi antidumping nei confronti delle importazioni provenienti da Brasile, Iran, Russia e Ucraina, oltre il 70 % delle importazioni totali (anche dalla Cina, già oggetto di misure) durante il periodo dell'inchiesta sarebbe oggetto di misure, nonostante altri paesi terzi diversi da Brasile, Iran, Russia e Ucraina abbiano iniziato a importare nell'Unione dopo il periodo dell'inchiesta, come indicato nel considerando (457). Tuttavia, l'istituzione di misure sul 70 % delle importazioni totali durante il periodo dell'inchiesta rafforzerebbe significativamente la posizione dei produttori di acciaio dell'Unione sul mercato UE dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo.
- (466) La Commissione ha constatato che l'industria dell'Unione non comprende solo singoli produttori, ma anche gruppi di produttori collegati situati nei diversi paesi dell'Unione, che già forniscono agli utilizzatori un elevato volume del prodotto simile (come indicato nel considerando (464), la quota di mercato totale dell'industria dell'Unione sul mercato libero dell'Unione ammonta al 76,7 %). Al maggiore gruppo di produttori di acciaio dell'Unione è riconducibile più di un terzo dell'intera produzione di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dell'Unione, mentre i tre più grandi gruppi di produttori messi insieme rappresentano oltre i due terzi della produzione totale di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dell'Unione. La Commissione ha anche constatato che circa il 60 % della produzione totale dei produttori dell'Unione era destinata a un uso vincolato.
- (467) In seguito alla diffusione del documento informativo, il denunciante ha contestato le affermazioni della Commissione sull'aumento del potere negoziale dei produttori di acciaio dell'Unione, sostenendo che queste non rispecchiavano i principi fondamentali dell'economia. A suo parere, esisteva e sarebbe esistita una forte concorrenza tra un numero significativo di grandi gruppi siderurgici dell'Unione e i prezzi sarebbero rimasti a un livello concorrenziale. Inoltre, in tale contesto, a sostegno della sua tesi, il denunciante ha presentato un modello economico, sulla base del quale ha affermato che *«il numero dei fornitori dell'Unione e di paesi terzi è risultato sufficiente a dissipare il timore che la struttura del mercato potesse dar luogo a un significativo potere di fissazione dei prezzi, soprattutto in presenza di una disponibilità costante di approvvigionamento residuo non oggetto di dumping da fornitori con margini moderati di pregiudizio, confermando i risultati della modellizzazione quantitativa dell'incidenza sulla quantità e sui prezzi ⁽²⁾»*. Tale modello economico è stato presentato anche nel corso di un'audizione l'8 giugno 2017.
- (468) Due produttori esportatori russi (MMK Group/Severstal Group), hanno tuttavia fatto riferimento alla struttura oligopolistica del mercato dell'Unione, struttura che, combinata con le misure antidumping, potrebbe determinare una potenziale situazione in cui i pochi gruppi di fornitori restanti fisserebbero prezzi superiori al livello concorrenziale.
- (469) Per quanto riguarda le argomentazioni del denunciante, la Commissione ha osservato quanto segue:

— il suddetto modello economico non faceva alcuna distinzione tra le importazioni da paesi terzi e le importazioni cinesi. Si tratta di un punto debole del modello, dal momento che i dati statistici indicano che le importazioni cinesi nel mercato dell'Unione sono cessate a partire dal quarto trimestre del 2016;

⁽¹⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2016/1778 della Commissione, del 6 ottobre 2016, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese (GUL 272 del 7.10.2016).

⁽²⁾ Comunicazione di Eurofer, Analisi economica dell'incidenza delle misure antidumping nel caso AD 635 su determinate importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sui prodotti UE a valle, senza data, trasmessa ai servizi della Commissione il 31 maggio 2017, pag. 1.

- il modello economico di Eurofer non contiene informazioni sulla capacità disponibile in altri paesi terzi (diversi da quelli oggetto della presente inchiesta e dalla Cina) ⁽¹⁾. Tecnicamente, questo significa che il coefficiente di elasticità dell'offerta di 10 non è verificato per un range sufficientemente ampio della funzione dell'offerta;
- i margini di dumping e di pregiudizio nel modello economico sono stati considerati compresi tra l'11,4 % e il 22,8 %, mentre i margini più elevati calcolati nell'ambito della presente inchiesta sono superiori, fino al 33 % (cfr. considerando (583));
- l'inchiesta ha rivelato che in alcuni casi gli utilizzatori non sono stati riforniti in tempo utile da parte dei produttori dell'Unione. Pertanto il coefficiente di elasticità dell'offerta interna di 10, utilizzato nel modello economico, è discutibile e probabilmente sovrastimato;
- anche se la conclusione principale dell'analisi economica era corretta e i dazi ad valorem avrebbero avuto un'incidenza solo limitata sui prezzi e più accentuata sui volumi, resta il fatto che, dopo il periodo dell'inchiesta, la redditività dei produttori dell'Unione nel periodo gennaio — marzo è passata da una perdita del 7,8 % a un profitto dell'8,6 % (gennaio — marzo 2017), mentre la redditività dei fabbricanti di tubi di acciaio nello stesso periodo era solo dello 0,4 %.

(470) In seguito alla comunicazione delle informazioni finali il denunciante ha asserito che le conclusioni della Commissione in merito al potere negoziale non rispettavano i principi economici di base.

- In primo luogo, non vi è menzione dell'indice di Herfindahl-Hirschman (IHH), che è lo strumento standard utilizzato per misurare concentrazione del mercato e potere di mercato. Esso ha inoltre asserito che otto grandi operatori e un'abbondante capacità inutilizzata sono indicatori di un mercato concorrenziale.
- In secondo luogo, la Commissione non poteva basarsi sulle argomentazioni avanzate da Severstal e MMK in merito agli oligopoli e ai prezzi superiori al livello concorrenziale quando tali argomentazioni sono in contraddizione con i dati e non suffragate da elementi di prova. Tali argomentazioni non suffragate da dati sono state citate soltanto a sostegno di idee preconette.

(471) La Commissione ha respinto tali osservazioni come infondate.

- In primo luogo, per quanto riguarda la concentrazione del mercato e il potere negoziale dell'industria siderurgica dell'Unione, la Commissione ha fatto riferimento all'ulteriore potenziale consolidamento sul mercato dell'Unione: ThyssenKrupp ha annunciato la cessione del suo settore siderurgico in Europa e, tra le opzioni citate pubblicamente, figura la fusione con Tata Steel o un altro concorrente. Per di più il suo ex concorrente Ilva, con la sua enorme capacità produttiva, è stato acquisito principalmente da ArcelorMittal, incrementando ulteriormente il potere negoziale degli acquirenti. A tale proposito, nonostante i cali della produzione di ILVA nel periodo in esame, come indicato nel considerando (365), la Commissione è stata informata che gli acquirenti si sono impegnati ad avviare nel 2018 la produzione di 6,5 milioni di tonnellate di acciaio e di 9,5 milioni di tonnellate di prodotti piatti. La Commissione aveva quindi motivi indiscutibili e fattuali per attendersi un ulteriore aumento del potere negoziale del più grande produttore dell'Unione sul mercato dell'Unione.
- In secondo luogo, la Commissione ha respinto con forza l'accusa di avere trascurato il modello economico, avendo chiaramente fatto riferimento a tale modello economico nel considerando (467) e formulato osservazioni in proposito nel considerando (469). Inoltre, per quanto riguarda la comunicazione di MMK Group/Severstal Group, la Commissione ha sottolineato di essere tenuta a considerare tutti gli elementi di prova disponibili. Questo non significa necessariamente che essa condivida le valutazioni espresse in tali comunicazioni.

(472) Il denunciante ha inoltre asserito che la Commissione aveva indebitamente respinto il modello economico indipendente sulla base di presunte carenze nell'analisi.

- In primo luogo, la critica della Commissione secondo cui il modello economico non faceva alcuna distinzione tra le importazioni da paesi terzi e le importazioni dalla Cina, né conteneva dati dettagliati sulla capacità dei paesi terzi non era corretta poiché una seconda versione della relazione, del 15 giugno, aveva corretto tali omissioni.
- In secondo luogo, il fatto che i margini di dumping e di pregiudizio calcolati dalla Commissione fossero leggermente superiori rispetto a quelli utilizzati nel modello economico era un'argomentazione gravemente iniqua per contestare il modello economico visto che, quando ha commissionato lo studio, il denunciante non aveva ancora ricevuto tali dati.

⁽¹⁾ La Commissione ha presentato alcune cifre nel presente regolamento. Cfr. considerando (460).

- In terzo luogo, la Commissione ha ignorato il fatto che il miglioramento della redditività dei produttori dell'Unione è derivato principalmente da un aumento delle vendite e quindi da un maggiore utilizzo degli impianti, che riduce i costi unitari, e non da un aumento dei prezzi.
- In quarto luogo, la Commissione non ha fornito alcun elemento di prova del fatto che il coefficiente di elasticità dell'offerta interna di 10 sia discutibile.

(473) La Commissione ha accolto i primi due punti procedurali.

- In primo luogo, essa aveva effettivamente ricevuto due versioni della relazione, vale a dire una per l'audizione dell'8 giugno 2017 e una seconda inviata per posta elettronica il 15 giugno 2017. Il messaggio di posta elettronica inviato il 15 giugno 2017 dal denunciante non precisava che vi fosse una differenza tra le due versioni, ragion per cui nel documento di divulgazione generale la Commissione aveva effettivamente formulato osservazioni soltanto sulla prima versione. Tuttavia, la Commissione ha verificato che i dati dei quali essa ha criticato la mancanza erano stati inclusi nella seconda versione e quindi ha ritirato le sue critiche in merito alla relazione.
- In secondo luogo, la Commissione ha riconosciuto che il denunciante non era a conoscenza dei margini di dumping e di pregiudizio al momento della messa a punto del modello economico che aveva commissionato. A tale riguardo, la Commissione ha accettato che tale circostanza non poteva essere fatta valere contro lo studio. Al tempo stesso, però, resta il fatto che le cifre di cui al considerando (469) sono più precise di rispetto a quelle utilizzate per lo studio.

(474) Per contro, la Commissione ha respinto gli altri due punti sostanziali addotti contro le sue critiche in merito allo studio.

- Un miglioramento della redditività dell'industria dell'Unione dopo il periodo dell'inchiesta può essere il risultato di un aumento dei prezzi, di un costo inferiore, oppure l'effetto combinato di entrambi gli elementi. Come indicato nel considerando (494), i prezzi sono aumentati di oltre il 30 % dopo il periodo dell'inchiesta. Allo stesso tempo è aumentato anche il costo delle materie prime, benché non nella stessa misura e con un grado più elevato di volatilità. Inoltre la Commissione ha confrontato il tasso di utilizzo degli impianti dell'industria dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta (74 %) con il tasso di utilizzo degli impianti nel primo trimestre del 2017 (76 %). È improbabile che questa differenza di 2 punti percentuali abbia portato a una riduzione dei costi unitari così sostanziale da divenire il principale fattore di miglioramento della redditività. In base a tale calcolo, quindi, si può ragionevolmente ritenere che gli aumenti di prezzo abbiano svolto un ruolo importante nell'aumento della redditività dell'industria dell'Unione.
- Per quanto riguarda il coefficiente di elasticità dell'offerta interna di 10, la Commissione ha precisato di avere raccolto gli elementi di prova relativi ad alcuni utilizzatori che avevano incontrato difficoltà di approvvigionamento di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo. Tali fatti sono stati debitamente verificati nel corso dell'inchiesta, come indicato in maggiore dettaglio nel considerando 506, e hanno confermato la contestazione della Commissione in merito all'elasticità dell'offerta interna.
- Inoltre la Commissione ha sottoposto a verifica il presupposto del modello economico del denunciante, in base al quale i dazi ad valorem non dovrebbero avere alcun effetto sui prezzi dell'Unione, confrontandolo con l'esperienza acquisita con il recente regolamento che ha istituito dazi ad valorem compresi tra il 18,1 % e il 35,9 % sulle importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo provenienti dalla Cina. Essa ha quindi osservato che, dopo l'istituzione di misure sulle importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo originari della RPC, i prezzi dell'Unione sono aumentati a un livello relativamente più elevato rispetto ai prezzi del mercato mondiale. In particolare il differenziale tra i prezzi cif all'importazione nell'Unione e i prezzi franco fabbrica (media semplice su regioni e qualità) era di circa 26 EUR dopo l'istituzione di misure nell'ottobre 2016, mentre era di circa 9 EUR per un periodo altrettanto lungo precedente all'istituzione delle misure. Il regolamento che istituisce dazi antidumping sui prodotti piatti di acciaio laminati a caldo provenienti dalla Cina ha quindi avuto un sensibile effetto sui prezzi del mercato dell'Unione, che lo studio non è stato in grado di spiegare.
- In tale contesto, la Commissione ha anche considerato che, nella situazione creatasi a partire dalla fine del 2016, un ulteriore dazio ad valorem sulle importazioni dai quattro paesi avrebbe sortito un effetto di amplificazione sull'aumento dei prezzi sul mercato mondiale, esercitando sui produttori dell'UE un effetto sui prezzi ulteriore rispetto al dumping e al pregiudizio già osservati.
- La Commissione ha pertanto concluso che, qualora venissero istituiti dazi antidumping nei confronti delle importazioni da Brasile, Iran, Russia e Ucraina, è verosimile che i produttori di acciaio dell'Unione si troverebbero in una posizione negoziale migliore rispetto agli utilizzatori.

6.4.3.3. Utilizzatori sempre meno competitivi rispetto ai concorrenti dei paesi terzi

- (475) La Commissione ha esaminato l'argomentazione secondo cui l'istituzione di dazi antidumping renderebbe estremamente vulnerabile l'industria di trasformazione indipendente dell'Unione (quale l'industria dei tubi) nei confronti di concorrenti stabiliti in paesi terzi, che potrebbero immettere sul mercato dell'Unione merci ottenute da prodotti piatti di acciaio laminati a caldo acquistati in assenza di misure.
- (476) La Commissione ha osservato che tale asserzione non è stata corroborata da alcun elemento di prova. Inoltre nell'Unione sono in vigore misure antidumping su alcuni tipi di tubi importati originari della Cina, della Russia e della Bielorussia ⁽¹⁾.
- (477) Pertanto, e in assenza di qualsiasi altra osservazione, la Commissione ha respinto tale affermazione.

6.4.3.4. Aumento dei costi per gli utilizzatori

6.4.3.4.1. Introduzione

- (478) Dopo l'apertura dell'inchiesta, il denunciante ha asserito che, fatta eccezione per l'industria dei tubi di acciaio, era improbabile che un aumento dei costi per gli utilizzatori potesse avere un'incidenza significativa sulla grande maggioranza dei segmenti di utilizzatori quali l'edilizia, il settore automobilistico ecc. Per quanto riguarda l'industria dei tubi di acciaio, il denunciante ha asserito che gli unici fabbricanti di tubi che potrebbero essere colpiti in misura significativa sarebbero quelli costretti a ricorrere alle importazioni oggetto di dumping del prodotto in esame.
- (479) D'altro canto, il consorzio ha sostenuto che l'incidenza sui costi degli utilizzatori non era stata limitata ai tubi di acciaio come asserito dal denunciante. A tal proposito, il Consorzio ha sostenuto che il prodotto in esame rappresenta l'85 — 95 % circa del costo dei tubi di tipo commerciale e il 75 — 80 % circa del costo di altri tipi di tubi saldati, come quelli per il settore energetico o della meccanica di precisione. Inoltre, il consorzio ha sostenuto ⁽²⁾ che gli utilizzatori diversi dai fabbricanti di tubi avrebbero subito ripercussioni due volte più forti di quanto calcolato da Eurofer, a causa dell'asserito aumento dei prezzi del prodotto in esame successivamente al periodo dell'inchiesta. Inoltre come già menzionato nel considerando (449), l'Associazione delle industrie metallurgiche e dell'ingegneria meccanica della Lettonia e il consorzio hanno anche sostenuto che l'istituzione di dazi antidumping provocherebbe un aumento dei costi di produzione per i loro membri.
- (480) Come indicato nel considerando (514), i più importanti consumi/impieghi del prodotto in esame riguardano i seguenti settori: industria dei tubi di acciaio (32 %), edilizia (20 %), industria automobilistica (15 %) e ingegneria meccanica (15 %).
- (481) Dopo la diffusione del documento informativo, la European Steel Tube Association (in appresso «ESTA»), che rappresenta più di 100 produttori di tubi di acciaio in 17 Stati membri e copre oltre il 90 % della produzione dell'Unione ha inviato, su richiesta della Commissione di informazioni supplementari, una nota per chiarire alcuni punti chiave. Trattandosi di un'associazione che rappresenta diversi utilizzatori ESTA non ha preso una posizione sulla probabile, precisa incidenza dei dazi sulla situazione dei fabbricanti di tubi di acciaio. Tuttavia tale associazione ha confermato che i prodotti piatti di acciaio laminati a caldo rappresentano il fattore principale per la fissazione dei prezzi dei tubi saldati (in opposizione ai tubi non saldati, fabbricati a partire da billette di acciaio) ⁽³⁾.
- (482) La Commissione ha valutato tutte le informazioni raccolte e, su tale base, ha valutato ciascun segmento separatamente.

6.4.3.4.2. Incidenza dell'istituzione di misure sui costi dei fabbricanti di tubi di acciaio

6.4.3.4.2.1. Introduzione

- (483) Le statistiche presentate dal denunciante ⁽⁴⁾ hanno mostrato che il settore dei tubi di acciaio è il settore più importante a utilizzare il prodotto in esame. In base a tali statistiche, circa il 32 % dei consumi totali di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo è utilizzato nell'industria dei tubi di acciaio.

⁽¹⁾ La European Steel Tube Association (ESTA) ha osservato che tali prodotti sono certamente tubi saldati (le cosiddette «condotte del gas») ma rappresentano non più del 10 % della produzione totale dell'Unione di tubi saldati. (messaggio di posta elettronica di ESTA ai servizi della Commissione, 1° giugno 2017).

⁽²⁾ Comunicazione del consorzio, Osservazioni in risposta alla comunicazione di Eurofer del 7 febbraio 2017, presentata per conto di CIHFR, senza data, documento pervenuto tramite posta elettronica il 2 marzo 2017, pag. 4.

⁽³⁾ ESTA, AD 635 — Osservazioni ESTA, 10 maggio 2017.

⁽⁴⁾ Comunicazione di Eurofer, Comunicazione di analisi dell'incidenza dei dazi provvisori sugli utilizzatori, 7 febbraio 2017, pag. 2.

- (484) La società Marcegaglia, membro del consorzio che ha risposto in maniera completa al questionario, lavora prodotti piatti di acciaio laminati a caldo e produce, tra l'altro, tubi e altri prodotti siderurgici a valle. A questa società da sola è riconducibile l'importazione di circa 1,6 — 2,4 milioni di tonnellate di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo (circa il 20-30 % delle importazioni totali di tali prodotti) durante il periodo dell'inchiesta. Inoltre tale società ha acquistato anche 1,3 — 2,0 milioni di tonnellate del prodotto simile dai produttori di acciaio dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. La Commissione ha fatto ricorso a questo grande utilizzatore per trarre conclusioni generali sull'incidenza delle misure sugli utilizzatori del segmento dei tubi di acciaio.
- (485) A tal fine, durante la visita di verifica in loco, la Commissione ha invitato i rappresentanti di Marcegaglia a effettuare delle simulazioni per valutare la possibile incidenza dell'eventuale istituzione di misure antidumping, basandosi sulle cifre relative alla sua redditività (conto profitti e perdite) per il periodo dell'inchiesta. Tali simulazioni sono state effettuate dai rappresentanti della società, ipotizzando che fossero acquistati esattamente gli stessi volumi dagli stessi fornitori (produttori dell'Unione, produttori esportatori dei paesi interessati e produttori esportatori di altri paesi terzi) come durante il periodo dell'inchiesta. Queste simulazioni non tengono conto degli aumenti di prezzo dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo successivi al periodo dell'inchiesta, né della possibilità che una parte di questi aumenti di costi abbia potuto essere trasferita sugli acquirenti di questi utilizzatori.
- (486) I risultati sono stati i seguenti:
- una simulazione ha evidenziato che un dazio antidumping del 18 % nei confronti della Cina e un dazio antidumping del 10 % nei confronti dei paesi interessati per questo utilizzatore italiano determinerebbe una situazione di pareggio;
 - un'altra simulazione ha evidenziato che un dazio antidumping del 18 % nei confronti della Cina e un dazio antidumping del 20 % nei confronti dei paesi interessati per questo utilizzatore italiano determinerebbe una situazione di perdita.
- (487) Dopo la diffusione del documento informativo il denunciante ⁽¹⁾ ha sostenuto che tali simulazioni erano viziate in quanto presumevano per Marcegaglia un aumento dei costi in misura pari all'importo dei dazi, mentre Marcegaglia disponeva di una serie di altre opzioni di approvvigionamento. Inoltre il denunciante ha contestato la conclusione secondo cui gli utilizzatori verrebbero danneggiati in modo sproporzionato. Sulla base di un'analisi economica dell'incidenza delle misure antidumping il denunciante ha sostenuto che l'istituzione di misure determinerebbe solo un limitato aumento di prezzo del prodotto in esame e avrebbe piuttosto un effetto quantitativo ⁽²⁾.
- (488) Le simulazioni in loco non avevano tenuto conto del fatto che le importazioni originarie della Cina sono completamente cessate a partire dal quarto trimestre del 2016, come indicato nel considerando (469), né del fatto che alcuni altri paesi avevano iniziato a importare, come indicato nel considerando 458 ⁽³⁾. La Commissione ha pertanto aggiornato le proprie simulazioni come segue.
- Supponendo che tutte le forniture cinesi siano sostituite da forniture provenienti da altri paesi terzi, e nell'ipotesi di un dazio antidumping del 15 % nei confronti di Brasile, Iran, Russia e Ucraina, l'utilizzatore italiano riuscirebbe a realizzare un modesto profitto, compreso tra lo 0 e l'1 %.
 - Supponendo che tutte le forniture cinesi siano sostituite da forniture provenienti da altri paesi terzi, e nell'ipotesi di un dazio antidumping del 10 % nei confronti di Brasile, Iran, Russia e Ucraina, l'utilizzatore italiano riuscirebbe a realizzare un modesto profitto, compreso tra l'1 e il 2 %.
 - Supponendo che tutte le forniture provenienti da Cina, Brasile, Iran, Russia e Ucraina siano sostituite da forniture provenienti da altri paesi terzi (senza alcun dazio dovuto), l'utilizzatore italiano riuscirebbe a realizzare un profitto compreso tra il 2 e il 4 %.
- Tali simulazioni erano prudenti, in quanto non hanno tenuto conto di possibili aumenti di prezzo dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo successivi al periodo dell'inchiesta, che sono risultati superiori al 30 % rispetto a tale periodo, come indicato nel considerando 494.
- (489) Le argomentazioni avanzate da Eurofer in base alla sua analisi economica sono respinte per i motivi esposti nel considerando (469).

⁽¹⁾ Comunicazione di Eurofer, Osservazioni di Eurofer sul documento informativo della Commissione del 4 aprile 2017, pag. 9. Il denunciante ha anche affermato che tali simulazioni non sono mai state comunicate nel fascicolo non riservato.

⁽²⁾ Comunicazione di Eurofer, Analisi economica dell'incidenza delle misure antidumping nel caso AD 635 su determinate importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sui prodotti UE a valle, senza data, trasmessa ai servizi della Commissione il 31 maggio 2017, pag. 1.

⁽³⁾ Queste informazioni non erano disponibili al momento della realizzazione delle simulazioni.

(490) Nel considerando (501) la Commissione ha concluso che la redditività degli utilizzatori nel settore dei tubi di acciaio è stata modesta sia durante il periodo dell'inchiesta sia successivamente a tale periodo (fino al 31 marzo 2017). Pertanto essa ha confermato che esisteva un rischio considerevole che l'istituzione di dazi ad valorem compresi tra il 5,3 % e il 33 % (che si aggiungono ai prezzi più elevati) avrebbe determinato perdite per i fabbricanti di tubi di acciaio, considerando l'aumento dei prezzi dopo il periodo dell'inchiesta. A fortiori, le PMI facenti parte del consorzio rischierebbero conseguenze ancora più gravi, avendo un potere negoziale molto inferiore nei confronti dei produttori dell'Unione.

6.4.3.4.2.2. Aumento dei prezzi dopo il periodo dell'inchiesta per il settore dei tubi di acciaio

(491) Dopo la diffusione del documento informativo, come indicato nel considerando (29), 23 utenti hanno inviato risposte agli ulteriori questionari (relativi al periodo successivo all'inchiesta). Sono anche state effettuate altre due visite di verifica in loco per esaminare i dati del periodo successivo all'inchiesta.

(492) Inoltre dopo la diffusione del documento informativo il produttore esportatore serbo ha sostenuto che i prezzi del prodotto in esame erano aumentati dopo la fine del periodo dell'inchiesta, passando da 417,5 EUR/tonnellata a 575 EUR/tonnellata nel marzo 2017 nell'Europa settentrionale, con un aumento del 37,7 %, e da 395 EUR/tonnellata a 545 EUR/tonnellata nello stesso periodo nell'Europa meridionale. A tal proposito il consorzio ha sostenuto che il mercato dell'UE è attualmente caratterizzato da un continuo aumento dei prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo.

(493) Inoltre il denunciante ha sostenuto che il motivo principale degli aumenti di prezzo constatati dopo il periodo dell'inchiesta era rappresentato dall'aumento dei prezzi delle materie prime, e non dall'incidenza dell'inchiesta in corso. Pur ammettendo che i prezzi erano nella fascia compresa tra 530 e 550 EUR/tonnellata, il denunciante ha sostenuto che la decisione della Commissione di non istituire misure provvisorie nel presente caso aveva determinato una diminuzione dei prezzi nel periodo marzo-aprile 2017.

(494) La Commissione ha constatato che i prezzi hanno iniziato ad aumentare nella seconda metà del 2016, continuando a crescere ulteriormente durante la prima metà del 2017. Questi aumenti di prezzo sono stati rilevati per tutti i tipi del prodotto in esame e del prodotto simile. Dai dati relativi al periodo successivo all'inchiesta raccolti è emerso che in tale periodo i prezzi erano effettivamente aumentati.

— In primo luogo, in base ai dati dei sei produttori dell'Unione inseriti nel campione, gli aumenti di prezzo del prodotto simile rispetto ai prezzi medi durante il periodo dell'inchiesta ammontavano mediamente al 15,3 % per il periodo luglio — dicembre 2016 e al 35,7 % per il periodo gennaio — maggio 2017.

— In secondo luogo, in base ai dati degli utilizzatori che hanno collaborato, gli aumenti di prezzo del prodotto in esame rispetto ai prezzi medi durante il periodo dell'inchiesta ammontavano mediamente al 18,2 % per il periodo luglio — dicembre 2016 e al 50,4 % per il periodo gennaio — maggio 2017.

(495) Inoltre, la Commissione ha constatato che i prezzi hanno iniziato a calare leggermente durante i mesi di aprile e maggio 2017. Tuttavia i prezzi dei produttori dell'Unione nel corso di questi mesi sono rimasti a circa 500 EUR/tonnellata.

(496) In considerazione di quanto precede, la Commissione ha rilevato notevoli aumenti di prezzo nel periodo successivo all'inchiesta (fino a marzo 2017) per tutti i tipi del prodotto in esame e del prodotto simile. In seguito i prezzi hanno iniziato a calare leggermente, ma sono rimasti in larga misura al di sopra dei prezzi praticati durante il periodo dell'inchiesta.

6.4.3.4.2.3. Redditività del settore dei tubi di acciaio

(497) Dopo la diffusione del documento informativo sono state comunicate le seguenti informazioni sulla redditività del settore dei tubi di acciaio:

— ESTA ha risposto che la redditività globale per il 2016 nel settore dei tubi saldati è pari al - 0,3 % ⁽¹⁾; e

— il consorzio ha dichiarato che gli utilizzatori e i centri di servizi membri del consorzio realizzavano in media un profitto del 5 % durante il periodo dell'inchiesta. A tal proposito lo stesso consorzio ha sostenuto che un semplice aumento del 10 % del prezzo del prodotto in esame per una PMI tipica determinerebbe una situazione di perdita insostenibile del 3,6 % ⁽²⁾.

⁽¹⁾ ESTA, messaggio di posta elettronica di ESTA ai servizi della Commissione, 1° giugno 2017.

⁽²⁾ Comunicazione del consorzio, Osservazioni sul documento informativo della Commissione presentata per conto di CIHFR, 8 maggio 2017, pag. 9 e pag. 10.

- (498) Dai dati relativi al periodo successivo all'inchiesta raccolti è emerso che la redditività variava considerevolmente tra i singoli utilizzatori nel modo seguente:

Tabella 24

Redditività dei fabbricanti di tubi di acciaio ⁽¹⁾

Categoria di fabbricanti di tubi di acciaio	Numero di fabbricanti di tubi di acciaio	Redditività durante il PI	Redditività dal 1° luglio 2016 al 31 dicembre 2016	Redditività dal 1° gennaio 2017 al 31 marzo 2017
Membri del consorzio	5 (*)	3,68 %	- 0,87 %	0,34 %
Fabbricanti di tubi di acciaio collegati ai produttori dell'Unione (a favore dell'istituzione di misure)	8 (**)	- 3,69 %	- 5,83 %	0,39 %
Fabbricanti di tubi di acciaio a favore dell'istituzione di misure (non collegati ai produttori dell'Unione)	1 (***)	- 0,33 %	2,80 %	6,13 %
MEDIA ponderata della redditività totale	14	2,01 %	- 3,95 %	0,37 %

Fonte: risposta al questionario relativo al periodo successivo all'inchiesta inviate da diversi fabbricanti di tubi di acciaio.

(*) Come indicato nel considerando (439), dai membri del consorzio sono pervenute 11 risposte: cinque da fabbricanti di tubi di acciaio e le sei restanti da centri di servizi (vale a dire società che limitano le loro attività a specifiche operazioni di trasformazione quali sezionamento, taglio e/o decapaggio del prodotto).

(**) Come indicato nel considerando (439), sono pervenute nove risposte: otto da fabbricanti di tubi di acciaio e l'ultima da un centro di servizi.

(***) Come indicato nel considerando (439), sono pervenute due risposte, solo una delle quali da un fabbricante di tubi di acciaio. L'altra risposta è stata inviata da un centro di servizi.

- (499) La tabella di cui sopra indica che nei primi tre mesi del 2017 la redditività dei fabbricanti di tubi di acciaio è complessivamente migliorata rispetto alla seconda metà del 2016, con un aumento complessivo dello 0,37 %. I fabbricanti di tubi di acciaio hanno spiegato che, in previsione di un aumento dei prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo nel corso del 2016, ne avevano acquistato quantitativi proporzionalmente maggiori (a prezzi relativamente più bassi) rispetto al solito. Tali prodotti sono quindi stati utilizzati quando i prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo erano già aumentati. Tuttavia, i fabbricanti di tubi di acciaio visitati in loco hanno previsto un possibile deterioramento dei loro risultati nel secondo trimestre del 2017.
- (500) Inoltre i fabbricanti di tubi di acciaio collegati a produttori dell'Unione hanno dichiarato che i loro margini di profitto bassi, o perfino negativi, erano dovuti alla concorrenza di altri produttori di tubi di acciaio che si rifornivano in qualche misura di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo oggetto di dumping dai paesi interessati.
- (501) Complessivamente, la Commissione ha concluso che la redditività degli utilizzatori nel settore dei tubi di acciaio è stata modesta sia durante il periodo dell'inchiesta sia successivamente a tale periodo.

6.4.3.4.2.4. Possibilità di trasferire eventuali aumenti di prezzo nel settore dei tubi di acciaio

- (502) Il consorzio ha sostenuto che l'unico modo per mantenere redditizia la sua attività sarebbe consistito nel trasferire gli aumenti di prezzo. Esso ha tuttavia sostenuto che questo non era possibile perché un eventuale aumento dei prezzi di vendita al di sopra dei livelli concorrenziali avrebbe fatto perdere agli utilizzatori indipendenti quote di mercato a vantaggio degli utilizzatori integrati e, di conseguenza, profitti. Per quanto

⁽¹⁾ Queste percentuali sono la media ponderata delle cifre relative alla redditività al lordo delle imposte di tutti i produttori di tubi di acciaio, quali indicate nei rispettivi conti profitti e perdite per i periodi indicati nella tabella, espresse come percentuale in relazione alle loro vendite sul mercato libero dell'Unione.

riguarda il trasferimento degli aumenti dei costi, ESTA ha dichiarato che «*finché i produttori (di tubi di acciaio) dell'UE sono in grado di trasferire gli aumenti dei costi agli acquirenti, le condizioni di mercato restano eque*»⁽¹⁾.

- (503) Quanto alla questione se i fabbricanti di tubi di acciaio sarebbero in grado di trasferire gli aumenti dei costi, la Commissione ha rilevato discrepanze tra le comunicazioni ricevute.
- Da un lato, infatti, alcuni utilizzatori (principalmente quelli collegati a produttori dell'Unione) hanno dichiarato di non avere avuto, in linea di principio, difficoltà di rilievo nel trasferire l'aumento dei costi sui loro acquirenti nel periodo successivo all'inchiesta. Tuttavia essi hanno sottolineato che tale trasferimento sarebbe risultato più difficile quando talune imprese concorrenti potevano accedere a importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo a prezzi molto bassi, o quando erano i loro acquirenti a versare in difficoltà.
 - Altri utilizzatori (principalmente gli utilizzatori indipendenti) hanno invece sollevato seri dubbi sulla loro capacità di trasferire il prezzo dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo. A tale proposito essi hanno citato in particolare:
 - un mercato altamente concorrenziale, caratterizzato da margini modesti e da difficoltà di approvvigionamento di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo, che non consente loro di trasferire gli aumenti dei costi sui loro acquirenti, e
 - un quadro di aumento delle importazioni di prodotti semilavorati e/o finiti (a prezzi più bassi) da paesi come Turchia, ex Repubblica jugoslava di Macedonia e Bielorussia. Anche questo ha ridotto le possibilità di trasferire l'aumento dei costi.
- (504) In seguito alla comunicazione delle informazioni finali il denunciante ha sostenuto che dichiarazioni degli altri utilizzatori (principalmente gli utilizzatori indipendenti) erano speculative e viziate, in particolare la dichiarazione relativa alla «difficoltà di approvvigionamento di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo» di cui al considerando (503).
- (505) La Commissione ha respinto tale osservazione come infondata.
- (506) In primo luogo, nelle loro risposte al questionario questi utilizzatori hanno affermato di avere talvolta avuto difficoltà nell'ottenere forniture di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo, utilizzando termini come «grandi ritardi nei tempi di consegna» o «limitata capacità dei produttori, con conseguente carenza di materiali sul mercato». In secondo luogo, la Commissione disponeva di elementi di prova del fatto che gli utilizzatori visitati in loco avevano avuto difficoltà a essere riforniti, o a esserlo nei tempi previsti. In terzo luogo, la Commissione ha inoltre rilevato che i fabbricanti di tubi che esportano anche al di fuori dell'Unione avrebbero minori possibilità di trasferire gli aumenti di costo. Pertanto, la Commissione ha respinto l'asserzione secondo cui le dichiarazioni formulate dai summenzionati utilizzatori siano speculative o viziate.
- (507) Il denunciante ha altresì sostenuto che tali dichiarazioni degli utilizzatori erano in contraddizione con le conclusioni della sezione «Difficoltà di approvvigionamento», in cui la Commissione «ha respinto l'argomentazione secondo cui l'istituzione di misure determinerebbe difficoltà di approvvigionamento del prodotto in esame/del prodotto simile sul mercato dell'Unione» (cfr. considerando (463)).
- (508) A questo proposito la Commissione ha sottolineato che la sua conclusione di cui alla sezione 6.4.3.1 sulle difficoltà di approvvigionamento era costituita da diverse serie di analisi prospettiche. In primo luogo, la Commissione aveva valutato se l'istituzione di dazi ad valorem potesse bloccare le importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo nell'intera Unione. A tale riguardo la Commissione ha ritenuto che fossero disponibili sufficienti importazioni alternative di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo provenienti da altri paesi terzi. La Commissione ha quindi aggiunto che era anche ipotizzabile che la produzione dell'Unione aumentasse compensando (almeno in parte) la futura potenziale mancanza di importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dai paesi interessati. Pertanto, la Commissione ha concluso che l'istituzione di dazi non determinerebbe verosimilmente future difficoltà di approvvigionamento.
- (509) L'analisi prospettica contenuta nella sezione 6.4.3.1 si differenzia dalle summenzionate difficoltà che alcuni utilizzatori attualmente incontrano nel rifornirsi di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dell'industria dell'Unione in quantitativi sufficienti e nei tempi previsti. Analogamente, la Commissione ha respinto l'argomentazione secondo cui il riferimento alla dichiarazione degli utilizzatori sulle loro «difficoltà di approvvigionamento» di cui al considerando (503) era contraddetto dall'analisi effettuata dalla Commissione in merito alla probabile assenza di «difficoltà di approvvigionamento» nella futura evoluzione del mercato dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo, esposta nel considerando (463).
- (510) A causa delle discrepanze rilevate tra le diverse categorie di fabbricanti tubi di acciaio, la Commissione ha pertanto confermato che per gli utilizzatori esiste un rischio di non poter trasferire pienamente sui loro acquirenti gli aumenti dei prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo.

(1) Tuttavia, alla domanda se i fabbricanti di tubi di acciaio siano effettivamente in grado di trasferire gli aumenti dei costi sugli acquirenti, ESTA non ha dato risposta.

6.4.3.4.2.5. Conclusioni relative al settore dei tubi di acciaio

- (511) Sulla base di quanto precede, la Commissione ha concluso che vi era un considerevole rischio che l'istituzione di dazi, sotto forma di dazi ad valorem, potesse determinare situazioni di perdita per il settore dei tubi di acciaio per i motivi che seguono:
- i prodotti piatti di acciaio laminati a caldo rappresentano il principale elemento di costo per i tubi saldati;
 - i prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sono notevolmente aumentati dopo il periodo dell'inchiesta;
 - i margini di profitto nel settore dei tubi di acciaio sono relativamente scarsi, e
 - non è chiaro se i fabbricanti indipendenti di tubi di acciaio abbiano la possibilità di trasferire eventuali aumenti di prezzo sui loro acquirenti.
- (512) In seguito alla comunicazione delle informazioni finali il denunciante ha contestato le conclusioni della Commissione secondo cui i dazi ad valorem determinerebbero una situazione di perdita per il settore dei tubi di acciaio per quattro motivi che seguono.
- In primo luogo, la Commissione si è basata principalmente sul modello viziato di Marcegaglia, che non tiene conto dei principi economici di base. A tale riguardo, il denunciante ha asserito che l'incidenza principale dei dazi sarebbe sui volumi e non sui prezzi. Per di più, il modello della società Marcegaglia ignora tutti gli elementi di prova relativi all'elasticità di sostituzione dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo. Il denunciante ha inoltre dichiarato che, trattandosi di prodotti di base, l'elasticità di sostituzione tra fornitori alternativi è elevata, e in qualsiasi caso non è né infinita né pari a zero.
 - In secondo luogo, i prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo hanno subito un aumento dopo il periodo dell'inchiesta. Di conseguenza l'aumento del loro prezzo incide su tutti i fabbricanti di tubi, il che costituisce un elemento importante in sede di valutazione della possibilità di trasferire tali aumenti di costo. Se gli utilizzatori hanno la possibilità di trasferire gli aumenti di costo, il fatto che i prezzi siano aumentati non è rilevante per la valutazione dell'incidenza su di essi.
 - In terzo luogo, la Commissione si è basata sul fatto che la redditività dei fabbricanti di tubi di acciaio era modesta. Tuttavia, secondo il denunciante, la Commissione non ha neppure tentato di analizzare e verificare il quadro a più lungo termine né di stabilire una base di riferimento di redditività tipica. La Commissione non avrebbe inoltre potuto trarre conclusioni sulla redditività degli utilizzatori da un solo trimestre, ossia il primo trimestre del 2017.
 - In quarto luogo, la conclusione della Commissione secondo cui vi era un notevole rischio che i dazi determinassero una situazione di perdita per i fabbricanti di tubi di acciaio non è in linea con le risultanze. In particolare, l'argomentazione secondo cui esiste un rischio che i costi non possano essere pienamente trasferiti non giustifica la conclusione secondo cui i dazi ad valorem potrebbero determinare una situazione di perdita per il settore dei tubi di acciaio. La Commissione ha inoltre snaturato il punto di vista degli utilizzatori integrati che temono una distorsione della concorrenza, dal momento che altri utilizzatori, che ricorrono a importazioni oggetto di dumping, avrebbero acquisito un vantaggio concorrenziale sleale.
- (513) La Commissione ha respinto la maggior parte di tali argomentazioni per i motivi che seguono.
- In primo luogo, come già esposto nel considerando (485), per valutare la possibile incidenza dell'eventuale istituzione di misure antidumping sono state innanzitutto effettuate simulazioni basate sui dati sulla redditività (conti profitti e perdite) della società Marcegaglia nel periodo dell'inchiesta, verificati in loco. Successivamente, la Commissione ha aggiornato le proprie simulazioni nel considerando (488). La Commissione ha inoltre considerato l'argomentazione esposta nel modello economico secondo cui, se alcuni fornitori dovessero aumentare i prezzi o se i loro prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dovessero essere soggetti a misure, l'acquirente (utilizzatore) cercherebbe di rivolgersi ad altri fornitori che non hanno aumentato i loro prezzi. Tuttavia, tale ipotesi non tiene conto del fatto che tra l'acquirente (utilizzatore) e il fornitore vi sono obblighi contrattuali che limitano, quantomeno in una fase iniziale, l'elasticità di sostituzione dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo. Infatti, oltre al mercato a pronti, gli utilizzatori di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo concludono anche contratti a più lungo termine con i loro fornitori. Un'altra possibile preoccupazione nella fase iniziale sarebbe rappresentata dal fatto che la creazione di una nuova relazione commerciale richiede almeno un certo investimento. La Commissione ha tuttavia riconosciuto che l'elasticità di sostituzione migliorerebbe nel corso del tempo.
 - In secondo luogo il denunciante ha riconosciuto che i prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sono aumentati tra l'ultimo trimestre del 2016 e il primo trimestre del 2017 e che tali aumenti incidono in

modo simile su tutti i fabbricanti di tubi. La Commissione ha riconosciuto che, se gli utilizzatori hanno la possibilità di trasferire gli aumenti di costo, il fatto che i prezzi dei fattori produttivi siano aumentati non è rilevante nella valutazione dell'incidenza sugli utilizzatori. Tuttavia, come indicato nei considerando da (502) a (510), la Commissione ha espresso dubbi sul fatto che tutti i fabbricanti di tubi abbiano la possibilità di trasferire gli aumenti dei costi.

- In terzo luogo, nella tabella di cui al considerando (498) la Commissione ha fornito i dati finanziari relativi al periodo dell'inchiesta (12 mesi), per il periodo 1° luglio — 31 dicembre 2016 (sei mesi) e per il periodo 1° gennaio — 31 marzo 2017 (tre mesi). Dato che le misure antidumping possono avere un effetto immediato e perturbatore al momento della loro istituzione, in particolare per le piccole e medie imprese, che sono presenti nel settore dei tubi di acciaio inossidabile ⁽¹⁾, la Commissione era legittimata a basare le proprie conclusioni sui suddetti dati relativi a 21 mesi senza dover procedere a uno studio di fattibilità a lungo termine per il settore dei tubi.
- In quarto luogo, per quanto riguarda il trasferimento, la Commissione ha basato le sue conclusioni sulle osservazioni contenute nelle risposte ai questionari relativi al periodo successivo all'inchiesta. Inoltre la possibilità per gli utilizzatori di trasferire eventuali aumenti dei costi è stata ulteriormente discussa e documentata nel corso delle verifiche in loco. Di conseguenza, la conclusione della Commissione è basata su dichiarazioni (ispezione di documenti e indagini) che sono ugualmente valide come elementi di prova per un'autorità incaricata dell'inchiesta. In secondo luogo, essa non ha trascurato il fatto che la maggior parte dei fabbricanti di tubi di acciaio che hanno compilato il questionario ha espresso preoccupazioni sulla possibilità di distorsione della concorrenza. A tale riguardo essa ha specificato che per tutti gli utilizzatori saranno ristabilite condizioni di concorrenza eque per gli acquisti di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo al di sotto del prezzo minimo all'importazione, dal momento che i dazi ad valorem elimineranno il dumping per le importazioni dai quattro paesi. Per gli acquisti di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo al di sopra del prezzo minimo all'importazione, se rifornirsi da un produttore integrato dell'Unione o da importazioni sarà una decisione commerciale del fabbricante di tubi.

6.4.3.4.3. Incidenza dell'istituzione di misure sui costi di altri segmenti di utilizzatori

6.4.3.4.3.1. Introduzione

- (514) Dalle statistiche fornite dal denunciante ⁽²⁾ è emerso anche che, oltre al settore dei tubi di acciaio, anche altri settori come l'edilizia (20 %), l'industria automobilistica (15 %) e l'ingegneria meccanica (15 %) sono consumatori importanti del prodotto in esame.
- (515) Nel corso della presente inchiesta la Commissione ha chiesto la collaborazione di diversi utilizzatori di questi altri settori in Polonia e negli Stati baltici, a cui sono stati inviati dei questionari, senza tuttavia ricevere risposte.
- (516) Nessuna associazione di utilizzatori si è manifestata dopo l'apertura della presente inchiesta, fatta eccezione per l'Associazione delle industrie metallurgiche e dell'ingegneria meccanica della Lettonia. Tuttavia, quest'ultima non ha suffragato le sue argomentazioni secondo cui le misure antidumping provocherebbero un aumento dei costi nel settore dell'ingegneria meccanica, né ha presentato ulteriori osservazioni. La Commissione non è stata quindi in grado di stabilire cifre chiare in merito alla potenziale incidenza delle misure su questo settore.
- (517) La Commissione ha inoltre preso atto dei punti di vista contrastanti del denunciante e del consorzio circa la possibile incidenza dell'istituzione di misure sui costi di altri segmenti di utilizzatori, quali l'industria automobilistica e l'edilizia, che sembrano subire una minore incidenza rispetto al settore dei tubi di acciaio. Per esempio l'industria automobilistica potrebbe trovarsi ad affrontare costi di produzione aggiuntivi pari a 430 milioni di EUR. Tuttavia, se ripartita nei costi unitari, questa cifra è meno rilevante. Secondo le stime del consorzio e del denunciante, l'aumento dei costi per un'automobile media ammonterebbe ad appena 24–27 EUR per automobile. La situazione sembra essere simile nel settore degli elettrodomestici.

6.4.3.4.3.2. Collaborazione di utilizzatori e associazioni di utilizzatori dopo la diffusione del documento informativo

- (518) Dopo la diffusione del documento informativo, la Commissione ha cercato di stimare l'incidenza delle misure su segmenti diversi dal settore dei tubi di acciaio.
- (519) A tale riguardo, la Commissione ha nuovamente chiesto la collaborazione di diversi utilizzatori in Polonia e negli Stati baltici (soprattutto nel settore dell'ingegneria meccanica), inviando loro questionari aggiuntivi sul periodo successivo all'inchiesta, ma non sono pervenute risposte.

⁽¹⁾ Comunicazione della European Steel Tube Association, 10 maggio 2017.

⁽²⁾ Comunicazione di Eurofer, Comunicazione di analisi dell'impatto dei dazi provvisori sugli utilizzatori, 7 febbraio 2017, pag. 2.

- (520) Inoltre la Commissione ha chiesto proattivamente anche la collaborazione di 11 associazioni di utilizzatori che rappresentano altri settori (edilizia, settore automobilistico, meccanico e degli elettrodomestici). Tutte queste associazioni hanno ricevuto questionari sul periodo successivo all'inchiesta e sono state invitate a inoltrare le domande ai loro membri nei casi in cui le associazioni stesse non conoscessero le risposte alle domande.
- (521) Sono pervenuti due questionari incompleti da associazioni di utilizzatori e un questionario incompleto da una società che aveva ricevuto il questionario relativo al periodo successivo all'inchiesta attraverso la sua associazione di appartenenza.
- In primo luogo, il Consiglio europeo dei costruttori di elettrodomestici (CECED) ha dichiarato di non essere in grado di fornire i dati richiesti, ma ha dichiarato che *«Eventuali misure antidumping dell'UE sull'acciaio produrrebbero effetti negativi diretti o indiretti sulla fabbricazione degli elettrodomestici [...] Per questo motivo non siamo a favore di misure protezionistiche come le misure antidumping, che potrebbero influenzare negativamente la competitività della nostra industria, a meno che non siano accuratamente giustificate da prove inequivocabili.»* ⁽¹⁾
 - In secondo luogo la società Agoria, membro belga di Orgalime ⁽²⁾, ha dichiarato che il costo dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo variava a seconda del tipo di prodotto finito: può infatti variare dal 5 % (per rimorchi, camion per la raccolta dei rifiuti, ferrovie, trattori portuali) fino al 100 % (per bracci telescopici per gru). Tuttavia, dalle risposte è risultato poco chiaro quale sarebbe l'incidenza pratica sulla loro attività.
 - In terzo luogo, Electrolux Home Products Corporation N.V., che ha ricevuto la richiesta della Commissione di informazioni supplementari tramite l'associazione CECED, ha dichiarato di essere un produttore di elettrodomestici che opera sul mercato mondiale. Questa società ha dichiarato che *«L'acciaio è un elemento di costo importante per i nostri prodotti, che vengono venduti sul mercato globale in un settore altamente concorrenziale e a basso margine. Per i nostri stabilimenti di produzione europei acquistiamo l'acciaio da fornitori europei e preferiamo continuare a farlo. Tuttavia, i dazi dell'UE sulle importazioni di acciaio si stanno traducendo in prezzi artificialmente elevati per l'acciaio nazionale ed estero, che pongono la nostra attività in una situazione di svantaggio concorrenziale rispetto ad altri fabbricanti che hanno stabilimenti al di fuori dell'UE ed esportano i loro prodotti finiti nell'UE.»* ⁽³⁾
- (522) In relazione a tali risposte la Commissione osserva che non sono stati forniti dati significativi per quanto riguarda la redditività e i valori delle vendite. Essa non è stata quindi in grado di stabilire cifre chiare in merito alla potenziale incidenza delle misure sui settori diversi dal settore dei tubi di acciaio.
- (523) Tuttavia, tenendo conto del basso tasso di risposta da parte degli utilizzatori e delle associazioni di utilizzatori di settori diversi dal settore dei tubi di acciaio, l'incidenza di un eventuale aumento dei prezzi è stato ritenuto meno significativo che per il settore dei tubi di acciaio, anche se le tre risposte pervenute (cfr. considerando (521)) hanno piuttosto sottolineato che tali utilizzatori e associazioni di utilizzatori non sarebbero a favore dell'istituzione di misure nel caso in esame.
- (524) In seguito alla prima divulgazione delle informazioni, il denunciante ha sostenuto che la Commissione è giunta erroneamente alla conclusione che l'impatto di un eventuale aumento dei prezzi è stato ritenuto meno significativo», per i motivi che seguono: l'analisi dell'incidenza di eventuali misure su settori diversi dal settore dei tubi di acciaio è caratterizzata dall'assenza di dati o elementi di prova verificati indicanti un'incidenza significativa su altri segmenti di utilizzatori; Gli unici elementi di prova citati per dimostrare un'incidenza sugli utilizzatori sono tre lettere. Inoltre, la conclusione è in evidente contraddizione con le dichiarazioni della Commissione, secondo cui «non sono stati forniti dati significativi» e «non è stata quindi in grado di stabilire cifre chiare in merito alla potenziale incidenza delle misure su settori diversi dal settore dei tubi di acciaio» (cfr. considerando (522)). Inoltre il denunciante ha asserito che una delle associazioni (Agoria) ha dichiarato di sostenere l'istituzione di dazi ad valorem.
- (525) La Commissione ha riconosciuto che il denunciante, nella sua comunicazione del 7 febbraio 2017, ha sostenuto che «gli esempi [...] mostrano che per tutti i settori, ad eccezione del settore dei tubi, l'effetto dei dazi sarà verosimilmente minimo» e che vi era stato uno scarso grado di collaborazione. Era inoltre vero che Agoria sembrava indicare il proprio sostegno all'istituzione di dazi ad valorem.

⁽¹⁾ Lettera datata 22 maggio 2017, inviata dal direttore generale del CECED ai servizi della Commissione.

⁽²⁾ Orgalime è la federazione europea delle industrie dell'ingegneria meccanica che rappresenta gli interessi delle industrie del settore meccanico, elettrico ed elettronico, metallurgico e degli articoli in metallo.

⁽³⁾ Lettera pervenuta via mail il 22 maggio 2017, senza data, dall'amministratore delegato e dal vicepresidente area acquisti di Electrolux Home Products Corporation N.V.

- (526) Tuttavia, le dichiarazioni dell'altra associazione di utilizzatori e dell'unica società (cfr. considerando (521)) hanno indicato che tali soggetti non condividono la valutazione del denunciante, secondo cui l'incidenza dei dazi sarebbe verosimilmente minima. Inoltre la Commissione ha stabilito un aumento dei costi per un'automobile media che si attesterebbe a circa 24–27 EUR per automobile (cfr. considerando (517)), mentre la probabile incidenza sugli elettrodomestici, qualificata come meno significativa, si colloca in una fascia compresa tra 0,63 e 1,43 EUR per articolo).
- (527) In base a tali dati, la Commissione ha perfezionato la sua conclusione generale e ha concluso che l'incidenza sui settori diversi dal settore dei tubi di acciaio sarebbe meno significativa.

6.4.3.4.3.3. Conclusioni relative ai settori diversi dal settore dei tubi di acciaio

- (528) La Commissione ha confermato che l'incidenza su questi altri utilizzatori sarebbe meno significativa rispetto a quella sul settore dei tubi di acciaio.

6.4.3.5. Interesse degli utilizzatori collegati ai produttori esportatori

- (529) Tutte le importazioni provenienti dal produttore esportatore brasiliano CSN nell'Unione erano destinate alla sua controllata portoghese Lusosider. Quest'ultima trasforma i prodotti piatti di acciaio laminati a caldo importati ottenendone principalmente prodotti a valle venduti nella penisola iberica.
- (530) Nel corso di un'audizione CSN ha informato i servizi della Commissione di essere in attesa di un'importante decisione di investimento, che poteva avere ripercussioni su Lusosider, società che attualmente impiega 250 persone. Il produttore esportatore russo NLMK ha dichiarato di avere sviluppato nel corso del tempo le proprie operazioni a valle nell'Unione. A tale riguardo esso ha sostenuto che «limitando in modo considerevole le possibilità di esportare un importante fattore produttivo dalla Russia nei suoi stabilimenti nell'UE, l'istituzione di misure antidumping sui prodotti piatti di acciaio laminati a caldo pregiudicherebbe gravemente le prospettive di crescita della produzione a valle di NLMK nell'UE.»⁽¹⁾.
- (531) Dopo la diffusione del documento informativo NLMK ha aggiunto che «[...] NLMK ha voluto richiamare l'attenzione della Commissione europea sui rischi che potrebbero accompagnare l'istituzione di misure antidumping, in particolare in caso di situazioni di forza maggiore, limitando la disponibilità di materiali provenienti dalla nostra società madre in caso di necessità.».
- (532) Dopo la diffusione del documento informativo tre utilizzatori collegati ai produttori esportatori sono stati invitati a compilare un questionario relativo al periodo successivo all'inchiesta. Due di essi hanno compilato il questionario in modo completo, mentre il terzo ha inviato una risposta parziale. Sulla base di tali dati la Commissione ha osservato che la redditività di questi due utilizzatori è passata dall'1,81 % durante il periodo dell'inchiesta al 14,10 % nel primo trimestre del 2017. Tuttavia è emerso che per una società la redditività del primo trimestre del 2017 comprendeva profitti di carattere piuttosto eccezionale e non permanente, dovuti all'aumento di prezzo dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo nel periodo successivo all'inchiesta.
- (533) In seguito alla comunicazione delle informazioni finali il denunciante ha sostenuto che il riferimento della Commissione alla dichiarazione di NLMK (cfr. considerando (531)) non può nascondere il fatto che nel periodo in esame, questa società non ha importato prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dalla sua società madre russa.
- (534) La Commissione ha riconosciuto che NLMK non ha importato prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dalla sua società madre russa nel periodo in esame. Tuttavia, NLMK ha dimostrato che i suoi acquirenti richiedono una conferma che le forniture di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo da parte di tale società siano garantite in tutti i casi, anche in caso di situazioni di forza maggiore. In tali casi, la divisione di NLMK situata nell'Unione deve poter contare sulle forniture provenienti dalla società madre situata in Russia. In caso contrario, essa non sarebbe in grado di conservare i suoi maggiori acquirenti e di restare competitiva sul mercato dell'Unione.
- (535) La Commissione ha concluso che l'istituzione di misure non è né nell'interesse della controllata portoghese Lusosider, collegata al produttore esportatore brasiliano CSN, né della controllata belga NLMK, collegata al produttore esportatore russo NLMK.

⁽¹⁾ Comunicazione del 25 ottobre 2016 di Novolipetsk Steel.

6.4.4. Conclusioni relative all'interesse degli utilizzatori

- (536) In considerazione di quanto precede, la Commissione ha concluso che l'istituzione di misure era contraria all'interesse degli utilizzatori. Mentre l'incidenza sul settore dei tubi di acciaio sarebbe molto pronunciata, l'incidenza su altri settori a valle è invece verosimilmente meno grave.
- (537) In seguito alla prima divulgazione delle informazioni, il denunciante ha sostenuto che la formulazione «verosimilmente meno grave» è una dichiarazione errata e fuorviante, dati gli elementi di prova effettivamente disponibili:
- In primo luogo, l'incidenza sul settore dei tubi è concentrata su una piccola parte del settore, vale a dire i produttori di tubi saldati che non sono collegati a produttori di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dell'Unione e che hanno scelto di ricorrere alle importazioni;
 - in secondo luogo, la breve analisi dei settori diversi dal settore dei tubi di acciaio ha confermato l'assenza di un'incidenza significativa.
- (538) La Commissione ha respinto le asserzioni del denunciante per i motivi che seguono.
- In primo luogo, come esposto al considerando (435), la sola società Marcegaglia consuma tra i 2,9 e i 4,4 milioni di tonnellate del prodotto in esame/prodotto simile su base annuale. Ciò significa che a questa società da sola è riconducibile una percentuale compresa tra l'8,5 % e quasi il 13 % del consumo totale del mercato libero dell'Unione, come illustrato nella tabella di cui al considerando (226). Inoltre, l'analisi del mercato dei tubi di acciaio non si era basata soltanto sull'analisi della società Marcegaglia. Come esposto al considerando (8), ai fini della presente inchiesta era stato costituito un consorzio *ad hoc* di oltre 30 utilizzatori e importatori indipendenti, situati soprattutto, ma non esclusivamente, in Italia. Il consorzio è principalmente costituito da PMI, sebbene ne fosse membro anche la società Marcegaglia. Come indicato nei considerando (17) e (24), tale consorzio ha presentato osservazioni ed è stato ascoltato durante le audizioni. Inoltre, come indicato nella tabella di cui al considerando (498), cinque membri del consorzio hanno collaborato fornendo dati relativi al periodo successivo all'inchiesta. Pertanto la Commissione respinge l'asserzione del denunciante secondo cui l'incidenza sul settore dei tubi è concentrata su una parte esigua di tale segmento.
 - In secondo luogo, per quanto riguarda l'asserzione secondo cui non esiste alcuna incidenza significativa per i settori diversi da quello dei tubi di acciaio, la Commissione ha fatto riferimento alle sue precedenti dichiarazioni di cui al considerando (524). Un'incidenza, per quanto meno significativa, esiste.
- (539) Tuttavia, anche per coerenza, la Commissione ha riconosciuto che nella conclusione avrebbe dovuto utilizzare la stessa formulazione «meno significativa» utilizzata nella parte analitica del considerando (528). Pertanto la Commissione ha modificato la sua precedente conclusione, esposta al considerando (536), nel modo che segue: In considerazione di quanto precede, la Commissione ha concluso che l'istituzione di misure era contraria all'interesse degli utilizzatori. Mentre l'incidenza sul settore dei tubi di acciaio sarebbe pronunciata, l'incidenza su altri settori a valle sarà verosimilmente meno significativa.

6.5. Conclusioni relative all'interesse dell'Unione

- (540) La Commissione ha ponderato e valutato da un lato i forti interessi di un'importante industria dell'Unione che deve essere protetta da pratiche sleali e, dall'altro, i probabili effetti negativi delle misure sugli utilizzatori.
- (541) L'istituzione di misure consentirebbe all'industria dell'Unione di mantenere un livello di profitti sostenibile. Tali misure aiuterebbero l'industria dell'Unione a diventare sana e redditizia, considerando anche le perdite accumulate dal 2013, fatta eccezione per il modesto margine di profitto conseguito nel 2014.
- (542) D'altro canto, l'istituzione di misure definitive nei confronti di Brasile, Iran, Russia e Ucraina potrebbe avere una sproporzionata incidenza negativa sugli utilizzatori, che in larga misura dipendono dalla fornitura del prodotto in esame. Ciò minerebbe la loro competitività sul mercato a valle, in particolare nel settore dei tubi.
- (543) Come osservato in precedenza, al fine di valutare adeguatamente tali interessi contrapposti e giungere a conclusioni appropriate su questo punto la Commissione ha ritenuto indispensabile esaminare gli sviluppi successivi al termine del periodo dell'inchiesta, ossia a luglio 2016. La Commissione ha anche tenuto conto del fatto che i prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sono aumentati significativamente nel secondo semestre del 2016, superando la soglia dei 500 EUR/tonnellata nel febbraio 2017.

- (544) In seguito alla diffusione del documento informativo, la Commissione ha esaminato ulteriormente le asserzioni di aumento dei prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo durante il periodo successivo all'inchiesta. Essa ha inoltre incoraggiato gli utilizzatori a fornire dati supplementari sui diversi settori di utilizzatori, al fine di valutare più precisamente la potenziale incidenza delle misure sui settori a valle diversi dal settore dei tubi. La Commissione ha altresì invitato le parti interessate a presentare osservazioni sulla forma di misure più appropriata.
- (545) Dopo la raccolta dei dati supplementari, forniti da diverse parti interessate, la Commissione è giunta alla conclusione che i prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sono aumentati in misura significativa durante il periodo successivo all'inchiesta e che:
- l'adozione di misure definitive consentirebbe ai produttori dell'Unione di ritornare a livelli di profitto sostenibili. Se non fossero istituite misure l'industria dell'Unione potrebbe non essere in grado di diventare sufficientemente redditizia, considerando anche le perdite accumulate dal 2013, fatta eccezione per il modesto margine di profitto conseguito nel 2014.
 - Per quanto riguarda l'interesse degli utilizzatori, l'istituzione di misure sotto forma di dazi ad valorem nei confronti di Brasile, Iran, Russia e Ucraina avrebbe una sproporzionata incidenza negativa sugli utilizzatori (in particolare nel settore dei tubi di acciaio), con conseguenze in termini di prezzi e di occupazione.
- (546) La Commissione ha richiamato le conclusioni di cui al considerando (425), relative alla redditività dei produttori dell'Unione nonché al significativo aumento dei prezzi dopo il periodo dell'inchiesta. La Commissione ha pertanto ritenuto in linea con l'interesse dell'Unione modificare la forma delle misure per conseguire, in questo caso particolare, un adeguato equilibrio tra gli interessi dei produttori e degli utilizzatori dell'Unione. Pertanto la Commissione ha deciso di imporre dazi ad valorem limitati da un prezzo minimo all'importazione che tiene conto dell'aumento dei prezzi delle materie prime dopo il periodo dell'inchiesta, per i motivi che seguono.
- Da un lato, fissare il dazio al livello del dazio ad valorem limitato dal prezzo minimo all'importazione consentirebbe ai produttori dell'Unione di riprendersi dagli effetti del dumping pregiudizievole. La fissazione di un limite a livello di un prezzo minimo all'importazione efficace sarebbe una rete di sicurezza che consentirebbe loro di raggiungere una redditività sostenibile.
 - D'altro canto, fissare un limite a livello di un prezzo minimo all'importazione efficace dovrebbe impedire anche gli effetti negativi degli aumenti di prezzo successivi al periodo dell'inchiesta, che potrebbero avere una forte incidenza negativa sulle attività degli utilizzatori.
- (547) In seguito alla comunicazione delle informazioni finali il denunciante ha sostenuto che le conclusioni della Commissione sono in contrasto con le prescrizioni di cui all'articolo 21, paragrafo 1, del regolamento di base. Se le misure fossero nell'interesse dell'industria dell'Unione, la Commissione sarebbe tenuta a istituirle, a meno che non sia dimostrato che le misure avrebbero un'incidenza sproporzionata sulle industrie utilizzatrici. Secondo il denunciante, non vi sono elementi di prova in tal senso. Esso ha inoltre sostenuto che la Commissione aveva dato la priorità all'interesse di un piccolo sottogruppo di utilizzatori (vale a dire taluni costruttori di tubi di acciaio), omettendo di effettuare una valutazione dei diversi interessi considerati nel loro complesso. Più in generale, esso ha asserito che le norme sull'interesse dell'Unione prevedono solo l'istituzione o la non istituzione delle misure. In altre parole, si tratta di un test che prevede solo due opzioni, «sì» o «no».
- (548) La Commissione ha respinto tali punti in quanto giuridicamente errati e ha spiegato in che modo sia normalmente effettuata una verifica dell'interesse dell'Unione a norma dell'articolo 21 del regolamento di base:
- se le misure sono nell'interesse dell'industria dell'Unione, la Commissione è tenuta a istituirle, a meno che non sia dimostrato che le misure avrebbero un'incidenza sproporzionata su industrie utilizzatrici, importatori, consumatori o altre parti direttamente interessate. In quest'ultimo caso, non dovrebbe essere istituita alcuna misura. Nella presente inchiesta, tuttavia, non si verifica nessuno di questi scenari.
 - Gli elementi di prova disponibili evidenziavano invece chiaramente che gli utilizzatori del più importante settore di utilizzatori del prodotto in esame (vale a dire il settore della fabbricazione di tubi di acciaio, con un consumo di circa il 32 % dei consumi totali di tali prodotti, cfr. considerando (483)] avrebbero potuto essere danneggiati in modo sproporzionato dall'istituzione di dazi ad valorem, anche alla luce dell'aumento dei prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dopo il periodo dell'inchiesta.
 - In uno scenario di questo tipo la Commissione può adeguare la forma della misura in modo da garantire il giusto equilibrio tra gli interessi contrastanti. A tale riguardo è stata rivolta particolare attenzione all'esigenza di proteggere l'industria dell'Unione da pratiche sleali da un lato, limitando nel contempo, dall'altro lato, i probabili effetti negativi delle misure sugli utilizzatori (in primo luogo i fabbricanti di tubi di acciaio), senza compromettere l'efficacia della misura stessa.

- (549) A tale proposito la Commissione non ha esaminato soltanto gli interessi astratti coinvolti ma, come fa abitualmente, anche il probabile effetto concreto sulle rispettive imprese. Criticando il prezzo minimo all'importazione, Eurofer ha scritto sia al commissario per il Commercio sia al presidente della Commissione europea: «Anche se dovesse essere superiore al costo di produzione, il prezzo minimo all'importazione diverrebbe un *limite per la redditività della nostra industria*, proprio mentre stiamo iniziando a uscire dalla peggiore crisi degli ultimi decenni ⁽¹⁾.»
- (550) Secondo la Commissione, tale dichiarazione ha piuttosto confermato la sua tesi secondo cui l'istituzione di dazi ad valorem solo al di sotto del livello del prezzo minimo all'importazione era nell'interesse dell'Unione. Mentre il prezzo minimo all'importazione attenuerebbe il rischio concreto che alcuni fabbricanti di tubi, tra cui numerose PMI, subiscano perdite, per il denunciante lo svantaggio derivante da un tale prezzo sembra consistere soprattutto nel precludere margini di profitto più elevati in un periodo di ripresa in cui sta già realizzando profitti superiori al livello di riferimento.
- (551) In seguito alla comunicazione delle informazioni finali il consorzio ha dichiarato che la presente inchiesta dovrebbe essere chiusa in base alla considerazione dell'interesse dell'Unione. A tale riguardo esso ha sostenuto che l'istituzione di misure antidumping, in qualunque forma, avrebbe un effetto devastante sulla redditività degli utilizzatori indipendenti per i motivi che seguono.
- Il mercato dell'Unione dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo è caratterizzato da una struttura oligopolistica, in cui quasi il 90 % della produzione è fabbricata e venduta, sia sul mercato vincolato sia sul mercato libero, da un numero ridotto di produttori integrati verticalmente.
 - Data la loro integrazione verticale, i produttori dell'Unione sono, allo stesso tempo, produttori e trasformatori (utilizzatori) di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo. Questo significa che gli utilizzatori indipendenti si trovano ad essere al contempo acquirenti e concorrenti dei pochi, potenti produttori dell'Unione.
- (552) La Commissione ha respinto anche questa richiesta. Come esposto nel considerando (548), è stata rivolta particolare attenzione all'esigenza di proteggere l'industria dell'Unione da pratiche sleali da un lato, limitando nel contempo, dall'altro lato, i probabili effetti negativi delle misure sugli utilizzatori (in primo luogo i fabbricanti di tubi di acciaio). Nell'ambito di tale equilibrio di interessi, le osservazioni del consorzio erano già state debitamente prese in considerazione.
- (553) Per tutti questi motivi la Commissione ha confermato la sua decisione di istituire dazi ad valorem limitati da un prezzo minimo all'importazione (cfr. considerando (546)).

7. MISURE ANTIDUMPING DEFINITIVE

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

7.1.1. Prezzo di riferimento

- (554) Per determinare il livello delle misure, la Commissione ha dapprima stabilito l'importo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. Secondo la giurisprudenza, il prezzo di riferimento è il prezzo che l'industria dell'Unione potrebbe ragionevolmente attendersi in normali condizioni di concorrenza, in assenza delle importazioni oggetto di dumping dai quattro paesi. Il prezzo di riferimento è calcolato determinando i costi di produzione del prodotto simile e aggiungendo il margine di profitto che l'industria dell'Unione potrebbe ragionevolmente ottenere in normali condizioni di concorrenza, in assenza delle importazioni oggetto di dumping.
- (555) Per quanto riguarda la determinazione di un profitto di riferimento, i dati per il periodo in esame mostrano solo perdite, ad eccezione dell'anno 2014, in cui è stato realizzato un minimo profitto che non è stato ritenuto appropriato per determinare un margine di profitto ragionevole, ottenibile in assenza delle importazioni oggetto di dumping. Come indicato nel considerando (341), l'industria dell'Unione avrebbe potuto trarre maggior beneficio dalla ripresa del mercato a partire dal 2014, ma le importazioni a basso prezzo sono gradualmente aumentate, acquisendo quote di mercato a scapito dell'industria dell'Unione. La continua pressione delle importazioni ha iniziato ad essere avvertita pienamente a partire dal secondo semestre del 2015, inizio del periodo dell'inchiesta.

⁽¹⁾ Due lettere datate 27 giugno 2017, inviate dal direttore generale di EUROFER al commissario per il Commercio e al presidente della Commissione europea.

- (556) Nella sua denuncia, il denunciante ha chiesto alla Commissione di utilizzare il 12,9 % del fatturato come ragionevole margine di profitto non pregiudizievole. Questo era il profitto medio al lordo delle imposte sulle vendite utilizzato nell'ambito di un precedente caso di pregiudizio notevole, risalente al 2000, per lo stesso prodotto in esame ⁽¹⁾.
- (557) La Commissione ha ritenuto tale margine di profitto non adeguato e pertanto inutilizzabile, in quanto il caso in questione risaliva al 2000 e dati di oltre 15 anni prima non potevano più essere considerati rappresentativi, visti i cambiamenti tecnologici e finanziari da allora intervenuti nell'industria dell'Unione.
- (558) La Commissione ha anche chiesto ai sei produttori dell'Unione inseriti nel campione di fornire, attraverso le loro risposte al questionario iniziale, dati sulla redditività per quanto riguarda il prodotto simile venduto sul mercato libero dell'Unione per gli anni dal 2007 fino al periodo dell'inchiesta. La Commissione ha constatato che nessuno di questi anni (singolarmente o sotto forma di paniere) è rappresentativo per stabilire un margine di profitto di riferimento per i motivi che seguono.
- In primo luogo, essa ha rilevato che i dati sulla redditività per il periodo in esame non possono essere considerati un parametro di riferimento adeguato per il calcolo del margine di profitto di riferimento, non essendo state raggiunte le normali condizioni di concorrenza a causa della presenza, durante e dopo il 2015, di importazioni oggetto di dumping dalla Cina e dai quattro paesi. Inoltre, come richiamato nel considerando (133) del regolamento provvisorio sui prodotti piatti di acciaio laminati a caldo importati dalla Cina ⁽²⁾, gli anni 2012, 2013 e 2014 non possono essere considerati come anni nei quali sono sussistite condizioni di concorrenza normali, date le conseguenze della crisi del debito della zona euro e il calo della domanda di acciaio nel 2012.
 - In secondo luogo, la redditività varia in modo significativo per ciascun anno precedente l'anno 2012. In tal senso, né un singolo anno né un paniere potrebbero essere considerati di per sé rappresentativi. Ad esempio, l'analisi è risalita fino al 2007 per garantire l'inclusione di almeno un anno precedente l'inizio della crisi economica e finanziaria. Tuttavia, il 2007 e il 2008 sono stati estremamente positivi, mentre gli anni successivi sono stati colpiti dalla crisi finanziaria del 2009, e pertanto neanche essi sono rappresentativi di condizioni normali.
- (559) Per questo la Commissione ha preso in considerazione un altro prodotto, la lamiera pesante, dello stesso settore industriale. In tale contesto, la Commissione ha fatto riferimento al considerando 202 del regolamento di esecuzione (UE) 2017/336 ⁽³⁾ della Commissione, in cui si conferma la constatazione formulata nel regolamento 2016/1777 ⁽⁴⁾ in cui è stato utilizzato un profitto del 7,9 %. A tal riguardo vi sono almeno due caratteristiche comuni: in primo luogo entrambi i prodotti sono fabbricati nello stesso settore industriale e, in secondo luogo, in entrambi i casi si tratta di prodotti laminati a caldo, non placcati né rivestiti.
- (560) Su tale base la Commissione ha calcolato un prezzo del prodotto simile non pregiudizievole per l'industria dell'Unione, sommando il margine di profitto del 7,9 % al costo di produzione dei produttori dell'Unione inseriti nel campione durante il periodo dell'inchiesta.
- (561) In seguito alla comunicazione delle informazioni finali il denunciante ha sostenuto che il profitto di riferimento del 7,9 % era eccessivamente basso: a suo avviso, la Commissione dovrebbe utilizzare i profitti realizzati nel 2008 (vale a dire un profitto di riferimento del 14,4 %), dal momento che la Commissione ha verificato i dati sulla redditività per un periodo di 10 anni che comprendeva il 2008, l'anno che ha preceduto l'inizio della crisi finanziaria. Egli ha inoltre sostenuto che un metodo alternativo per determinare il margine di profitto consisteva nel basarsi sui dati della precedente inchiesta sui prodotti piatti laminati a caldo (condotta nel 2000, quando è stato realizzato un margine di profitto del 12,9 %). Egli ha altresì sostenuto che la Commissione non ha fornito alcuna motivazione per l'incoerenza rispetto all'approccio adottato nel caso della Cina, in cui è stato utilizzato un profitto di riferimento del 7 %. Il denunciante ha infine affermato che scartare i profitti dei prodotti piatti di

⁽¹⁾ Decisione n. 284/2000/CECA della Commissione, del 4 febbraio 2000, che istituisce un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotolati, semplicemente laminati a caldo, originari dell'India e di Taiwan, e che accetta gli impegni offerti da alcuni produttori esportatori e chiude il procedimento nei confronti delle importazioni originarie del Sudafrica (GU L 31 del 2000, pag. 44, considerando 338).

⁽²⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2017/649 della Commissione, del 5 aprile 2017, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese (GU L 92 del 6.4.2017, pag. 88, considerando 133).

⁽³⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2017/336 della Commissione, del 27 febbraio 2017, che istituisce un dazio antidumping definitivo e dispone la riscossione definitiva dei dazi provvisori istituiti sulle importazioni di alcuni tipi di lamiera pesante di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese (GU L 50 del 28.2.2017, considerando 202, pag. 37).

⁽⁴⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2016/1777 della Commissione, del 6 ottobre 2016, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni tipi di lamiera pesante di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese (GU L 272 del 7.10.2016, pag. 5).

acciaio laminati a caldo a favore di un prodotto diverso è in contraddizione con la prassi precedentemente seguita. In tale contesto egli fa riferimento al caso relativo alle barre di rinforzo, in cui *«la Commissione osserva che i dati sulla redditività relativi specificamente al prodotto in esame costituiscono un parametro di riferimento più preciso rispetto ai dati sulla redditività di altri prodotti in acciaio o del settore in generale».*

- (562) La Commissione ha respinto tali argomentazioni. Come spiegato nel considerando (558), il 2008 è stato un anno estremamente positivo e pertanto non rappresentativo di condizioni normali. Inoltre, il profitto di riferimento conseguito nel 2000 è troppo distante per costituire un'alternativa ragionevole nel caso di specie. Anche nell'ipotesi improbabile secondo cui dal 2000 non si sarebbe verificato alcun cambiamento tecnologico e finanziario nell'Unione, a partire dal medesimo anno si sono perlomeno verificati alcuni cambiamenti nelle dimensioni del mercato dell'Unione a causa dell'aumento del numero di Stati membri nel periodo 2000-2016. Inoltre, il profitto di riferimento utilizzato nel caso relativo alla Cina era basato su un'analisi prospettica per un caso di «minaccia di pregiudizio» e risulterebbe anche inferiore.
- (563) In risposta, il consorzio ha affermato che un profitto di riferimento del 7,9 % era inverosimile e troppo elevato per i seguenti motivi:
- anche se sia i prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sia la lamiera pesante sono fabbricati nello stesso settore industriale e sono entrambi laminati a caldo, va rilevato che le caratteristiche fisiche dei due prodotti sono diverse:
 - basandosi sul caso della lamiera pesante, la Commissione ha implicitamente ammesso che il margine di profitto realizzato nel 2011 possa essere ragionevolmente usato come parametro di riferimento per il calcolo del livello di eliminazione del pregiudizio. Di conseguenza, sorge la questione del perché la Commissione non abbia utilizzato il margine di profitto stabilito per l'industria dell'Unione nel 2011, nell'inchiesta parallela sulle importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dalla RPC, pari al 3,11 %. La scelta di un margine di profitto relativo al medesimo prodotto della presente inchiesta sarebbe più adeguata.
- (564) Il produttore esportatore CSN ha formulato un'osservazione analoga e ha chiesto alla Commissione di adottare il margine di profitto del 3,11 % realizzato nel 2011, essendo questo il profitto disponibile per lo stesso prodotto in esame. In ogni caso, CSN ha sostenuto che un margine di profitto ragionevole per l'industria dell'Unione nella presente inchiesta non può essere fissato a un livello superiore al 5 %.
- (565) Inoltre, il produttore esportatore ucraino Metinvest ha osservato che l'utilizzo di un tale profitto di riferimento del 7,9 % era troppo elevato, sostenendo che i prodotti piatti di acciaio laminati a caldo e la lamiera pesante hanno caratteristiche fisiche diverse. La sua principale argomentazione è stata che il settore delle lamiere pesanti ha un margine di profitto più elevato a causa dei prezzi di vendita più elevati rispetto ai prodotti piatti laminati a caldo, i cui prezzi sono generalmente inferiori, con una conseguente minore redditività. Un'osservazione analoga è stata presentata dal produttore esportatore iraniano Mobarakeh Steel Company, secondo cui il profitto di riferimento del 7,9 % è inverosimilmente elevato per l'industria siderurgica nel contesto economico attuale. Anche il produttore esportatore brasiliano Usiminas ha osservato che un profitto di riferimento del 7,9 % era inverosimilmente elevato ed era stato gonfiato illegalmente.
- (566) Come indicato nel considerando (558), il margine di profitto realizzato nel 2011 dai prodotti piatti di acciaio laminati a caldo non poteva essere utilizzato, in quanto in tale anno il mercato dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo subiva ancora fortemente gli effetti della crisi economica e finanziaria del 2009 e perciò non può essere considerato rappresentativo. Pertanto, per i motivi esposti nel considerando (559), la Commissione si è servita del profitto di riferimento di un altro prodotto, vale a dire la lamiera pesante, di un settore industriale simile. Di conseguenza non vi è divergenza né contraddizione rispetto alla prassi consolidata della Commissione.
- (567) Per quanto riguarda l'asserzione che i prezzi di vendita più elevati della lamiera pesante rispetto ai prodotti piatti di acciaio laminati a caldo determinerebbero automaticamente una maggiore redditività, la Commissione ha osservato che vi sono molte altre variabili (come la domanda e l'offerta, la scarsità e i costi sostenuti) a determinare il livello di redditività oltre al solo livello dei prezzi di vendita. In risposta all'argomentazione secondo cui la Commissione ha implicitamente ammesso che gli utili del 2011 possono essere considerati un parametro di riferimento ragionevole, la Commissione osserva quanto segue. In primo luogo, sebbene la lamiera pesante e i prodotti piatti di acciaio laminati a caldo appartengano allo stesso settore industriale, vale a dire quello siderurgico, si tratta di prodotti con mercati diversi e per i quali la ripresa dalla crisi economica e finanziaria non ha seguito lo stesso ritmo. Nel corso della sua inchiesta, la Commissione non ha infatti riscontrato prove di un recupero parallelo dei settori citati, né le parti interessate hanno fornito prove in tal

senso. In secondo luogo, nel considerando 221 del regolamento (UE) n. 2016/1777 ⁽¹⁾ concernente le lamiere pesanti, la Commissione si è limitata a notare che la redditività raggiunta dall'industria dell'Unione è aumentata dal 2009 in poi, ma non ha escluso che nel 2011 persistessero ancora effetti marginali o minori della crisi economica e finanziaria. Alla luce della tendenza all'aumento della redditività e dell'attenuazione degli effetti della crisi economica e finanziaria sul mercato delle lamiere pesanti, si è pertanto ritenuto che la redditività raggiunta nel 2011 fosse ragionevole. Per quanto riguarda la presente inchiesta, la ripresa della redditività dell'industria dell'Unione ha evidenziato un andamento diverso rispetto a quanto osservato nel corso dell'inchiesta relativa alle lamiere pesanti. Per quanto, nell'ambito della presente inchiesta, la redditività abbia ripreso terreno nel 2010, aumentando rispetto ai livelli registrati nel 2009, essa è nuovamente diminuita nel 2011. Pertanto non si può concludere che nel 2011 l'industria dell'Unione abbia evidenziato una ripresa o un inizio di ripresa dalla crisi finanziaria, né che i livelli di redditività raggiunti entro il 2011 fossero considerati ragionevoli analogamente a quanto osservato per l'inchiesta sulle lamiere pesanti.

- (568) Inoltre, la Commissione ha rilevato che il profitto realizzato dall'industria dell'Unione nel periodo gennaio — marzo 2017 (cfr. considerando 425) è stato superiore al profitto di riferimento del 7,9 %. Essa ha pertanto ritenuto che tale profitto di riferimento non fosse inverosimilmente elevato nell'attuale contesto economico.

7.1.2. Ricorso per analogia all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base per il calcolo del margine di pregiudizio

- (569) Nei casi in cui un produttore esportatore ha venduto il prodotto in esame tramite importatori collegati, il prezzo all'esportazione è stato costruito sulla base del prezzo di rivendita al primo acquirente indipendente, debitamente adeguato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Tale adeguamento è consistito nei costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita mediante detrazione delle spese SGAV dell'importatore collegato e in un margine di profitto ragionevole del 2 % ⁽²⁾ a cui sono stati aggiunti i costi successivi all'importazione (colonna 4).
- (570) Dopo la diffusione del documento informativo e in seguito alla comunicazione delle informazioni finali, il gruppo russo MMK Group ha contestato l'approccio seguito dalla Commissione di applicare per analogia l'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. A suo avviso, tale applicazione violava l'articolo 2, paragrafo 9, dello stesso regolamento di base ed era viziata da un evidente errore di valutazione. La parte ha inoltre sostenuto che tale metodo comporterebbe la riscossione di dazi eccessivi. A ciò va aggiunto che il produttore esportatore iraniano Mobarakeh Steel Company ha sostenuto che tale metodo violava l'articolo 1, paragrafo 1, del regolamento di base nonché la giurisprudenza degli organi giurisdizionali dell'Unione, e che non consente un confronto equo tra i prezzi dei tipi di prodotto importati e quelli dell'industria interna. In seguito alla comunicazione delle informazioni finali il produttore esportatore russo PAO Severstal, il produttore esportatore iraniano Mobarakeh Steel Company e il produttore esportatore ucraino Metinvest hanno formulato osservazioni simili.
- (571) In primo luogo, lo scopo del calcolo di un margine di pregiudizio è determinare se sia sufficiente, per eliminare il pregiudizio causato dalle importazioni oggetto di dumping, applicare al prezzo all'esportazione di tali importazioni un'aliquota del dazio inferiore (rispetto a quella basata sul margine di dumping). Tale valutazione dovrebbe essere basata sul prezzo all'esportazione franco frontiera dell'Unione, considerato di 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 stato costruito in base al prezzo di rivendita al primo acquirente indipendente, debitamente adeguato a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Dato che il prezzo all'esportazione è un elemento indispensabile nel calcolo del margine di pregiudizio e che detto articolo è la sola disposizione del regolamento di base che fornisce indicazioni sulla costruzione del prezzo all'esportazione, l'applicazione di tale articolo per analogia è giustificata.
- (572) In secondo luogo, la Commissione ha ritenuto che la determinazione del prezzo all'importazione utilizzato per il calcolo della sottoquotazione e della vendita sottocosto non dovrebbe essere influenzata dal fatto che le esportazioni siano destinate a operatori collegati o indipendenti nell'Unione. Il metodo usato dalla Commissione ha garantito un trattamento paritario in entrambe le circostanze. In altre parole, lo scopo dei calcoli del margine di pregiudizio non è quello di verificare in che misura le vendite degli importatori collegati causino un pregiudizio ai produttori dell'Unione quanto, piuttosto, di verificare se le esportazioni dei produttori esportatori abbiano tale effetto negativo attraverso la sottoquotazione e la vendita sottocosto rispetto ai prezzi dei produttori dell'Unione. Il prezzo da prendere in considerazione a tal fine è il prezzo di vendita del prodotto in esame nell'Unione e non il prezzo della rivendita successiva dei materiali importati dai produttori importatori nell'Unione.

⁽¹⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2016/1777 della Commissione, del 6 ottobre 2016, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni tipi di lamiera pesante di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese (GUL 272 del 7.10.2016, pag. 28).

⁽²⁾ Il margine di profitto ragionevole utilizzato è lo stesso utilizzato nell'ambito di un'inchiesta relativa a un prodotto molto simile, vale a dire i prodotti piatti di acciaio laminati a freddo.

- (573) In terzo luogo, l'articolo 2, paragrafo 9, è stato applicato soltanto a una piccola parte delle vendite complessive del produttore esportatore dell'Ucraina Metinvest. Come indicato nel documento specifico per Metinvest, l'articolo 2, paragrafo 9, è stato utilizzato esclusivamente in relazione alle sue vendite effettuate tramite operatori commerciali collegati all'interno dell'Unione. Inoltre, per quanto riguarda il produttore esportatore iraniano Mobarakeh Steel Company, e contrariamente a quanto era stato indicato nel documento specifico, l'articolo 2, paragrafo 9, non era stato applicato.
- (574) La Commissione ha pertanto ritenuto che l'approccio adottato era corretto e ha respinto le suddette argomentazioni.

7.1.3. Livello dei costi successivi all'importazione

- (575) In seguito alla diffusione del documento informativo, due produttori esportatori hanno contestato il livello dei costi successivi all'importazione e affermato che l'importo di 7 EUR/tonnellata è sottostimato. In primo luogo, il produttore esportatore russo NLMK ha sostenuto che l'importo dei costi successivi all'importazione dovrebbe essere pari ad almeno 40 EUR/tonnellata. In secondo luogo, il produttore esportatore ucraino Metinvest ha sostenuto che l'importo avrebbe dovuto essere pari ad almeno 9,44 EUR/tonnellata, che a suo parere rappresenta la media ponderata dei costi successivi all'importazione per i quattro soggetti collegati al produttore esportatore ucraino, situati nell'Unione. In seguito alla comunicazione delle informazioni finali anche il produttore esportatore brasiliano Usiminas ha affermato che i costi successivi all'importazione sono stati sottostimati e basati su dati selettivi.
- (576) La Commissione ha respinto tali argomentazioni. Essa ha infatti determinato i costi successivi all'importazione in base all'analisi delle informazioni verificate fornite da un importatore indipendente che si è manifestato. Inoltre il produttore esportatore brasiliano Usiminas non ha dimostrato ulteriormente il motivo per cui ritenga sottostimati i costi successivi all'importazione.

7.1.4. Altre osservazioni successive alla comunicazione delle informazioni finali

- (577) Dopo la diffusione finale del documento informativo, il produttore esportatore ucraino Metinvest ha rivendicato un importante adeguamento relativo a una caratteristica fisica. Questo produttore esportatore ha ribadito la sua argomentazione dopo la comunicazione delle informazioni finali. Esso ha in particolare sostenuto che la maggior parte delle bobine prodotte dagli stabilimenti Metinvest pesa 8 o 12 tonnellate, mentre lo standard nell'industria dell'Unione è piuttosto di 24 tonnellate. Questo fatto ha determinato importanti e naturali riduzioni di prezzo per Metinvest durante i negoziati, per cui ha presentato elementi di prova e per cui richiedeva una rettifica.
- (578) La Commissione ha respinto tale argomentazione per i motivi che seguono. Gli stabilimenti di produzione Metinvest pertinenti hanno ricevuto visite di verifica in loco nel periodo 17-25 novembre 2016 e nel periodo 25-27 gennaio 2017. All'epoca di tali visite di verifica, tale argomentazione non è mai stata sollevata né dimostrata. L'obiezione in merito alle differenze nelle caratteristiche fisiche è quindi pervenuta troppo tardi, essendo stata avanzata solo in seguito alla diffusione del documento informativo (2 maggio 2017). Inoltre non è stato possibile rapportarla ad alcuna prova verificata. Pertanto l'obiezione non era verificabile. A ciò si aggiunga che si è tenuto conto delle particolari caratteristiche dei diversi tipi di prodotto nei cosiddetti numeri di controllo del prodotto (NCP), utilizzati per riferire in merito a vendite e costi all'inizio dell'inchiesta. Se Metinvest avesse avuto problemi con l'individuazione dei diversi tipi di prodotto (la cosiddetta struttura degli NCP), secondo logica avrebbe dovuto sollevare tale obiezione all'inizio dell'inchiesta. Va inoltre rilevato che oltre il 99 % di tutti i tipi di prodotti venduti dal produttore esportatore ucraino nell'Unione veniva fabbricato e venduto anche dai produttori dell'Unione. Non è stato pertanto possibile accogliere tale argomentazione.
- (579) Il produttore esportatore iraniano Metinvest ha chiesto alla Commissione di escludere alcuni tipi di prodotto (gli NCP appartenenti al gruppo 13) dal calcolo del margine di pregiudizio, poiché questi tipi di prodotto rappresentano un gruppo residuo di tipi di prodotto che raccoglie tutti i tipi di acciaio diversi da quelli individuati dalle cifre da 01 a 12. Di conseguenza, tale gruppo residuo comprende una gamma di prodotti molto ampia.
- (580) La Commissione ha osservato che il prodotto in esame, indipendentemente dalla sua appartenenza al gruppo 13, è sempre costituito da taluni prodotti laminati piatti di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati, anche arrotolati (compresi i prodotti tagliati su misura e in nastri stretti), semplicemente laminati a caldo, non placcati né rivestiti. Di conseguenza, la definizione del prodotto comprende un prodotto ben definito. È stato anche riscontrato che tutti i tipi di prodotto in esame hanno gli stessi due principali utilizzi, come indicato nel considerando (41).

7.1.5. Margini di pregiudizio definitivi

- (581) In assenza di ulteriori osservazioni in merito al livello di eliminazione del pregiudizio, i margini di pregiudizio definitivi sarebbero i seguenti:

Paese	Società	Margine di pregiudizio
Brasile	ArcelorMittal Brasil S.A e Aperam Inox América do Sul SA.	20,2 %
	Companhia Siderúrgica Nacional	15,7 %
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais SA.	17,5 %
Iran	Mobarakeh Steel Company	34,0 %
Russia	Novolipetsk Steel	26,1 %
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	44,0 %
	PAO Severstal	42,4 %
Ucraina	Metinvest Group	35,5 %

7.2. Misure definitive

- (582) Alla luce delle conclusioni definitive raggiunte dalla Commissione per quanto riguarda dumping, pregiudizio, nesso causale e interesse dell'Unione, si dovrebbero adottare misure antidumping onde impedire che le importazioni oggetto di dumping arrechino un ulteriore pregiudizio all'industria dell'Unione.
- (583) Esistono varie forme di misure antidumping. La Commissione dispone di un ampio margine discrezionale nella selezione della forma delle misure, ma l'obiettivo resta l'eliminazione degli effetti del dumping pregiudizievole. È stato stabilito un dazio ad valorem calcolato sulla base della regola del dazio inferiore, tra il 5,3 % e il 33 %, come segue:

Paese	Società	Margine di dumping	Margine di pregiudizio	Dazio antidumping ad valorem
Brasile	ArcelorMittal Brasil S.A e Aperam Inox América do Sul SA.	16,3 %	20,2 %	16,3 %
	Companhia Siderúrgica Nacional	73,0 %	15,7 %	15,7 %
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais SA.	65,9 %	17,5 %	17,5 %
Iran	Mobarakeh Steel Company	17,9 %	34,0 %	17,9 %
Russia	Novolipetsk Steel	15,0 %	26,1 %	15,0 %
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	33,0 %	44,0 %	33,0 %
	PAO Severstal	5,3 %	42,4 %	5,3 %
Ucraina	Metinvest Group	19,4 %	35,2 %	19,4 %

- (584) Come indicato al precedente considerando (546), è opportuno modificare la forma delle misure. Sulla base delle specifiche circostanze del caso, la Commissione ritiene che un dazio ad valorem limitato da un prezzo minimo all'importazione, che tenga conto dell'aumento dei prezzi delle materie prime dopo il periodo dell'inchiesta, sarebbe in questo caso la misura più appropriata.

— Da un lato, fissare il dazio al livello del dazio ad valorem limitato dal prezzo minimo all'importazione consentirebbe ai produttori dell'Unione di riprendersi dagli effetti del dumping pregiudizievole. La fissazione di un limite a livello di un prezzo minimo all'importazione efficace sarebbe una rete di sicurezza che consentirebbe loro di raggiungere una redditività sostenibile;

- d'altro canto, fissare un limite a livello di un prezzo minimo all'importazione efficace dovrebbe impedire anche gli effetti negativi degli aumenti di prezzo successivi al periodo dell'inchiesta, che potrebbero avere una forte incidenza negativa sulle attività degli utilizzatori. Più in generale, eviterebbe gravi perturbazioni nell'approvvigionamento del mercato dell'Unione.
- (585) Nessun dazio sarebbe applicato se le importazioni venissero effettuate a un prezzo cif franco frontiera dell'Unione pari o superiore al prezzo minimo all'importazione stabilito. Se le importazioni sono effettuate ad un prezzo inferiore al prezzo minimo all'importazione, il dazio definitivo dovrebbe essere pari alla differenza tra il prezzo minimo all'importazione applicabile e il prezzo netto franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto. In nessun caso l'importo del dazio dovrebbe superare le aliquote di dazio ad valorem di cui al considerando (583) e all'articolo 1 del presente regolamento.
- (586) Di conseguenza, se le importazioni sono effettuate ad un prezzo inferiore al prezzo minimo all'importazione, si dovrebbe versare l'importo più basso tra la differenza tra il prezzo minimo all'importazione applicabile e il prezzo netto franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, e le aliquote del dazio ad valorem indicate nell'ultima colonna della tabella di cui al considerando (583).
- (587) Ai fini dell'efficace applicazione del prezzo minimo all'importazione e sulla base delle informazioni raccolte durante l'inchiesta, la Commissione ha deciso di stabilire un unico prezzo minimo all'importazione per tutti i tipi del prodotto in esame.
- (588) Ai fini del calcolo di tale prezzo minimo all'importazione si è tenuto conto:
- in primo luogo, sia dei margini di dumping constatati sia degli importi dei dazi necessari per eliminare il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta (prima fase: un prezzo minimo all'importazione basato solo sui dati del periodo dell'inchiesta);
 - in secondo luogo, dell'aumento dei prezzi delle materie prime dopo il periodo dell'inchiesta (seconda fase: un prezzo minimo all'importazione rettificato).
- (589) In una prima fase, il prezzo minimo all'importazione basato sui dati del periodo dell'inchiesta è pari alla media ponderata dei seguenti elementi:
- nei casi in cui i dazi sono basati sul livello di eliminazione del pregiudizio: del costo di produzione dei produttori dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta e di un margine di profitto (7,9 %) per quanto riguarda i due produttori esportatori brasiliani (CSN e Usiminas) e;
 - nei casi in cui i dazi sono basati sul margine di dumping: del valore normale, compreso il trasporto (per arrivare a un prezzo cif franco frontiera dell'Unione), per quanto riguarda tutti gli altri produttori esportatori.

Il metodo usato dalla Commissione per calcolare il prezzo minimo all'importazione per la prima fase è identico a quello utilizzato nel recente caso GOES ⁽¹⁾. Come in qualsiasi inchiesta antidumping, la Commissione ha raccolto i dati relativi al periodo dell'inchiesta, che sono stati verificati al fine di determinare i valori normali per tipo di prodotto e i prezzi di riferimento non pregiudizievoli per l'industria dell'Unione, anch'essi per tipo di prodotto. I prezzi di riferimento per l'industria dell'Unione erano costituiti dai costi di produzione, ai quali è stato aggiunto un margine di profitto ragionevole. In questa prima fase, il livello del prezzo minimo all'importazione è direttamente basato sui dati verificati relativi al periodo dell'inchiesta. È stato inoltre tenuto conto della regola del dazio inferiore. Quando i dazi ad valorem erano basati sul margine di dumping, per il calcolo del prezzo minimo all'importazione sono stati utilizzati i valori normali, ai quali sono stati aggiunti i costi di trasporto per calcolare un prezzo cif franco frontiera dell'Unione. Quando i dazi ad valorem erano basati sul livello di eliminazione del pregiudizio, è stato utilizzato il prezzo di riferimento non pregiudizievole per l'industria dell'Unione. I prezzi minimi all'importazione sono stati quindi calcolati come media ponderata dei valori normali e dei prezzi di riferimento non pregiudizievoli utilizzati. Il fattore di ponderazione è stato stabilito sulla base della percentuale del volume delle importazioni nell'Unione delle società quando il dazio ad valorem è basato sui margini di dumping e sulla percentuale del volume delle importazioni delle società quando il dazio ad valorem è basato sul livello di eliminazione del pregiudizio. Il prezzo minimo all'importazione è una media ponderata dei prezzi (valore normale e prezzi di riferimento) dei diversi tipi di prodotto.

- (590) In una seconda fase, tale prezzo minimo all'importazione è stato successivamente confrontato con:
- i prezzi di vendita dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sul mercato dell'Unione nel periodo successivo all'inchiesta. I dati relativi a tali prezzi sono stati ottenuti dagli utilizzatori e dall'industria dell'Unione nel corso dell'inchiesta dopo la diffusione del documento informativo, come indicato nel considerando (29). L'inchiesta ha rivelato che, nel complesso, il prezzo minimo all'importazione basato sui dati del periodo dell'inchiesta era inferiore ai prezzi di vendita successivi al periodo dell'inchiesta, nel qual caso non si applicherebbe nessun dazio. Tale conclusione dell'inchiesta è stata corroborata dalle comunicazioni dell'industria dell'Unione e di vari utilizzatori;

(¹) Regolamento di esecuzione (UE) 2015/1953 della Commissione, del 29 ottobre 2015, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di determinati prodotti laminati piatti di acciai al silicio detti «magnetici» a grani orientati originari della Repubblica popolare cinese, del Giappone, della Repubblica di Corea, della Federazione russa e degli Stati Uniti d'America (GU L 284 del 30.10.2015, pag. 130 e seguenti).

— i prezzi delle materie prime (necessarie per fabbricare prodotti piatti di acciaio laminati a caldo) sul mercato dell'Unione dopo il periodo dell'inchiesta. In tale contesto, il denunciante ha sostenuto che un prezzo minimo all'importazione basato unicamente sui dati del periodo dell'inchiesta sarebbe fissato a un livello troppo basso e sarebbe inefficace e inappropriato, dato che dopo il periodo dell'inchiesta i prezzi hanno cominciato a salire rispetto ai livelli ai minimi storici registrati durante il periodo dell'inchiesta. Inoltre il denunciante ha sostenuto che nel corso degli anni il mercato ha registrato una notevole volatilità dei costi delle materie prime e che durante il periodo dell'inchiesta i prezzi delle materie prime sono notevolmente diminuiti ⁽¹⁾. La Commissione ha esaminato la volatilità dei prezzi delle materie prime per la produzione di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo, e in particolare i prezzi del carbone da coke e del minerale di ferro, e ha accertato che in particolare i prezzi del carbone da coke avevano registrato un notevole aumento dopo il periodo dell'inchiesta.

(591) In questo contesto, la Commissione ha calcolato che il costo di fabbricazione per la produzione di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo è aumentato di 116 EUR per tonnellata, confrontando il costo di fabbricazione durante il periodo dell'inchiesta con il costo di fabbricazione nel periodo marzo — maggio 2017.

— Se tale aumento totale del costo di fabbricazione di 116 EUR/tonnellata fosse interamente attribuito all'aumento del costo totale delle materie prime, ciò si tradurrebbe con tutta probabilità in una sovrastima della proporzione dell'aumento delle materie prime rispetto all'aumento complessivo del costo di fabbricazione: è più probabile che siano aumentati anche altri costi di fabbricazione (ad esempio il costo del lavoro e dell'energia);

— d'altra parte, se l'aumento totale del costo di fabbricazione di 116 EUR per tonnellata fosse equamente ripartito tra tutte le diverse componenti del costo di fabbricazione, ne conseguirebbe che solo 63 EUR per tonnellata potrebbero essere attribuiti all'aumento del costo delle materie prime: ciò si tradurrebbe con tutta probabilità in una sottovalutazione della proporzione dell'aumento del costo delle materie prime nell'ambito dell'aumento del costo di fabbricazione, poiché in generale si presume che l'aumento del costo delle materie prime, in particolare del carbone da coke, abbia rappresentato il principale motore dell'aumento del costo di fabbricazione dopo il periodo dell'inchiesta.

Per tutti questi motivi, un valore attendibile per descrivere l'incremento del costo di fabbricazione dovuto all'aumento dei prezzi delle materie prime è compreso tra 63 EUR e 116 EUR: ne risulta un importo aggiuntivo di 89,50 EUR per tonnellata.

(592) In base a tale metodo, il prezzo minimo all'importazione basato sui dati relativi al periodo dell'inchiesta è stato adeguato per tenere conto dell'aumento dei prezzi delle materie prime dopo il periodo dell'inchiesta e infine fissato al seguente livello:

Paesi interessati	Gamma di prodotti	Prezzo minimo all'importazione (EUR/tonnellata di peso netto del prodotto)
Brasile, Iran, Russia e Ucraina	Tutti i tipi di prodotto	472,27 EUR

(593) Il denunciante ⁽²⁾ ha presentato osservazioni sul motivo per il quale misure come il prezzo minimo all'importazione non possono essere considerate un'opzione valida nel caso di specie:

— in primo luogo, il prezzo minimo all'importazione non consentirebbe di conseguire l'effetto desiderato in quanto si baserebbe su prezzi eccezionalmente bassi, quali quelli prevalenti durante il periodo dell'inchiesta;

— in secondo luogo, vi sono fluttuazioni dei prezzi delle principali materie prime utilizzate per fabbricare i prodotti piatti di acciaio laminati a caldo;

— in terzo luogo, i fatti relativi alla presente inchiesta sono notevolmente diversi rispetto ad altre inchieste recenti (come quella sui GOES provenienti da Cina, Giappone, Corea, Russia e USA ⁽³⁾) in cui la Commissione ha istituito prezzi minimi all'importazione;

— in quarto luogo, il prezzo minimo all'importazione, fissato in base ai prezzi relativi al periodo dell'inchiesta, non recherebbe alcun beneficio all'industria, neppure nel caso di un nuovo calo dei prezzi di mercato dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo;

⁽¹⁾ Comunicazione di Eurofer, 30 maggio 2017, AD635 — Hot-rolled flat («HRF») steel products originating in Brazil, Iran, Russia, Serbia and Ukraine (the «five countries») — Comunicazione di Eurofer sul tipo di misure appropriato, pag. 5.

⁽²⁾ Comunicazione di Eurofer, AD 635 — Hot-rolled flat steel products originating in Brazil, Iran, Russia, Serbia and Ukraine (the «five countries») — Comunicazione di Eurofer sul tipo di misure appropriato.

⁽³⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2015/1953 della Commissione, del 29 ottobre 2015, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di determinati prodotti laminati piatti di acciai al silicio detti «magnetici» a grani orientati originari della Repubblica popolare cinese, del Giappone, della Repubblica di Corea, della Federazione russa e degli Stati Uniti d'America (GU L 284 del 30.10.2015, pag. 109).

- in quinto luogo, l'esperienza acquisita con precedenti casi di istituzione di prezzi minimi all'importazione dimostra che tali prezzi sono facili da eludere o assorbire;
 - in sesto luogo, in questo caso un prezzo minimo all'importazione non è necessario, date le abbondanti capacità inutilizzate nell'Unione.
- (594) La Commissione ha respinto tali argomentazioni. La Commissione ha rilevato che la comunicazione del denunciante si basava su un articolo di stampa ⁽¹⁾ che non riportava la misura effettivamente scelta come idonea da parte della Commissione. Infatti la Commissione non ha istituito un prezzo minimo all'importazione basato sui prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo durante il periodo dell'inchiesta, come dichiarato dal denunciante, ma un dazio ad valorem limitato dal prezzo minimo all'importazione, che tiene conto dell'aumento dei prezzi delle materie prime dopo il periodo dell'inchiesta. In particolare, la Commissione fornisce le seguenti osservazioni in risposta alle varie dichiarazioni del denunciante espresse nel considerando (593):
- in primo luogo, fissare il dazio al livello del dazio ad valorem limitato da un prezzo minimo all'importazione efficace consentirebbe ai produttori dell'Unione di riprendersi dagli effetti del dumping pregiudizievole e costituirebbe per loro una rete di sicurezza;
 - in secondo luogo, la Commissione ha riconosciuto che vi sono fluttuazioni dei prezzi delle principali materie prime utilizzate per fabbricare i prodotti piatti di acciaio laminati a caldo e di conseguenza, nel calcolo del prezzo minimo all'importazione, ha tenuto conto dell'aumento dei prezzi delle materie prime dopo il periodo dell'inchiesta;
 - in terzo luogo, la Commissione ha notato che i fatti relativi alla presente inchiesta non sono così diversi rispetto ad altre inchieste recenti (come quella sui GOES provenienti da Cina, Giappone, Corea, Russia e USA ⁽²⁾). Entrambi i casi sono infatti stati caratterizzati da notevoli aumenti di prezzo del prodotto in esame e del prodotto simile durante il periodo dell'inchiesta;
 - in quarto luogo, per quanto riguarda l'argomentazione secondo cui i prezzi minimi all'importazione fissati in base ai prezzi del periodo dell'inchiesta non recherebbero alcun beneficio all'industria in caso di un nuovo calo dei prezzi di mercato dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo, la Commissione ha ribadito che, qualora i prezzi scendano al di sotto del prezzo minimo all'importazione, il dazio *ad valorem* sarà riscosso (fino al livello del prezzo minimo all'importazione);
 - in quinto luogo, la Commissione ha riconosciuto che vi è un certo rischio di assorbimento o di elusione. Pertanto, al fine di minimizzare il rischio di elusione, i produttori esportatori che intendano beneficiare del prezzo minimo all'importazione sono tenuti a presentare una fattura commerciale valida alle autorità doganali degli Stati membri. La fattura deve essere conforme ai requisiti indicati nell'allegato I. Le importazioni non accompagnate da tale fattura dovrebbero essere soggette al dazio antidumping ad valorem applicabile al produttore esportatore in questione, conformemente all'articolo 1;
 - in sesto luogo, la Commissione ricorda di avere modificato la forma delle misure, in linea con l'interesse dell'Unione, al fine di raggiungere per questo particolare caso un giusto equilibrio tra gli interessi dei produttori dell'Unione e degli utilizzatori.
- (595) In seguito alla comunicazione delle informazioni finali le parti interessate hanno presentato le seguenti osservazioni sul metodo utilizzato per calcolare il prezzo minimo all'importazione e il livello di quest'ultimo.
- (596) Il denunciante ha sostenuto che un dazio basato sul prezzo minimo all'importazione non era adeguato per le seguenti ragioni:
- in primo luogo, tale prezzo minimo all'importazione definirebbe un prezzo di riferimento per il mercato e falserebbe i meccanismi di mercato;
 - in secondo luogo, le materie prime rappresentano oltre il 50 per cento dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo e sono estremamente volatili. Il prezzo minimo all'importazione non è appropriato in un siffatto mercato;
 - in terzo luogo, un unico prezzo minimo all'importazione incentiverebbe le esportazioni di prodotti con un valore aggiunto più elevato;
 - in quarto luogo, un simile dazio degressivo incentiverebbe le importazioni a partire da livelli ben al di sotto del prezzo minimo all'importazione, di fatto premiando i produttori esportatori che hanno maggiormente venduto sottocosto o in dumping;
 - in quinto luogo, il prezzo minimo all'importazione non può impedire un dumping pregiudizievole;
 - in sesto luogo, l'impatto di un prezzo minimo all'importazione incide anche sul caso parallelo relativo ai prodotti piatti di acciaio laminati a caldo provenienti dalla Cina.

⁽¹⁾ Comunicato stampa MLex: «Price floor on hot-rolled steel seen as a middle ground for EU dumping-probe conundrum», 24 maggio 2017.

⁽²⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2015/1953 della Commissione, del 29 ottobre 2015, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di determinati prodotti laminati piatti di acciai al silicio detti «magnetici» a grani orientati originari della Repubblica popolare cinese, del Giappone, della Repubblica di Corea, della Federazione russa e degli Stati Uniti d'America (GU L 284 del 30.10.2015, pag. 109).

(597) La Commissione ha respinto tali argomentazioni come segue.

- In primo luogo ha rammentato, come già illustrato nel considerando (594), di non avere istituito un prezzo minimo all'importazione basato sui prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo nel periodo dell'inchiesta, ma un dazio ad valorem, che è limitato dal prezzo minimo all'importazione. Il prezzo minimo all'importazione tiene conto anche dell'aumento dei prezzi delle materie prime dopo il periodo dell'inchiesta. Inoltre non ha fissato un prezzo di riferimento nel mercato che falserebbe la concorrenza per il seguente motivo: l'istituzione di un dazio ad valorem limitato dal prezzo minimo all'importazione non aveva lo scopo di fissare i prezzi a livelli specifici ma piuttosto, come indicato nel considerando (546), di eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole e di proteggere gli utilizzatori dagli effetti negativi di aumenti indebiti dei prezzi dopo il periodo dell'inchiesta. Inoltre, il prezzo minimo all'importazione non costituisce un prezzo minimo di mercato, perciò i produttori esportatori possono, se lo desiderano, continuare a vendere a prezzi inferiori o superiori al prezzo minimo all'importazione. In tal modo i produttori esportatori dell'Unione possono ancora farsi concorrenza differenziando i prezzi gli uni dagli altri, indipendentemente dal prezzo minimo all'importazione fissato.
- In secondo luogo, la Commissione ha riconosciuto che le materie prime rappresentano oltre la metà del costo dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo (cfr. considerando (384)) e che vi sono fluttuazioni dei prezzi delle principali materie prime utilizzate per fabbricare tali prodotti. Per questo motivo, come esposto nel considerando (590), nel calcolo del prezzo minimo all'importazione ha tenuto conto dell'aumento dei prezzi delle materie prime dopo il periodo dell'inchiesta.
- In terzo luogo, l'impiego di prezzi minimi all'importazione differenziati per ciascun tipo di prodotto avrebbe determinato più di 1 000 livelli diversi, che sarebbero impossibili da applicare.
- In quarto luogo, ciascun produttore esportatore deve versare il proprio dazio ad valorem individuale quando il prezzo è inferiore al prezzo minimo all'importazione, il che non favorisce ulteriori pratiche di dumping.
- In quinto luogo, il prezzo minimo all'importazione è fissato a un livello chiaramente superiore ai prezzi di tutti i produttori esportatori durante il periodo dell'inchiesta, che si collocavano tutti sotto i 400 EUR per tonnellata.
- In sesto luogo, la Commissione ha riconosciuto nel considerando (324) che l'attuale inchiesta riguarda esattamente lo stesso prodotto e prodotto simile interessati dalle inchieste relative alla Cina. Tuttavia, come esposto in maggiore dettaglio nel considerando (325), l'attuale inchiesta e le inchieste relative alla Cina non coprono gli stessi periodi utili ai fini della valutazione delle tendenze per il pregiudizio e il nesso di causalità. Di conseguenza, sebbene esista effettivamente una sovrapposizione di sei mesi tra i periodi delle due inchieste (il periodo dal 1° luglio 2015 al 31 dicembre 2015), la determinazione del dumping e del pregiudizio è stata effettuata sulla base di un periodo dell'inchiesta e di un periodo in esame diversi per l'attuale inchiesta e per quelle relative alla Cina e che erano già stati definiti in linea con le disposizioni pertinenti del regolamento di base e annunciati nell'avviso di apertura. Di conseguenza, a causa del carattere distinto delle due inchieste, la Commissione non è ricorsa a un doppio standard.

(598) Il denunciante ha altresì sostenuto che un prezzo minimo all'importazione unico sarebbe contrario al principio dell'UE e dell'OMC secondo cui i dazi antidumping devono essere istituiti specificamente per ciascun paese e, ove possibile, per ciascun esportatore.

(599) Quanto all'asserzione che non si applicano dazi individuali per ciascun produttore esportatore, si fa riferimento ai considerando (585) e (586), che descrivono il metodo di applicazione di dazi individuali qualora sia dovuto un dazio ad valorem. Di conseguenza, ai sensi dell'articolo 6.10 dell'accordo antidumping dell'OMC, la Commissione ha determinato un margine individuale per ciascun produttore esportatore noto del prodotto in esame.

(600) Il produttore esportatore russo PAO Severstal ha richiesto:

- che il prezzo minimo all'importazione specifico per la sua società sia stabilito e applicato come misura antidumping sulla base del prezzo all'esportazione non in dumping risultante dalla presente inchiesta;
- in alternativa, se la Commissione dovesse mantenere la sua linea di un prezzo minimo all'importazione valido per tutti i produttori esportatori, che sia prevista una differenziazione dei prezzi per tipo di prodotto piatto di acciaio laminato a caldo, vale a dire arrotolato o non arrotolato. A suo avviso, infatti, i prodotti piatti di acciaio laminati a caldo non arrotolati costano almeno 15 EUR in più per tonnellata, a causa di costi di lavorazione supplementari per i processi di taglio. Tale produttore esportatore ha perciò invitato la Commissione a ricalcolare due prezzi minimi all'importazione distinti (uno per i tipi di prodotto arrotolati e l'altro per i tipi di prodotto non arrotolati).

- (601) La Commissione ha respinto entrambe le richieste del produttore esportatore russo.
- In primo luogo ha ribadito che il metodo utilizzato è valido. A tale riguardo, la Commissione ha rammentato che tale metodo, che prevedeva l'utilizzo di un paniere per i vari produttori esportatori, è stato ad esempio già utilizzato in altre inchieste recenti, come quella sui GOES provenienti da Cina, Giappone, Corea, Russia e Stati Uniti ⁽¹⁾. Inoltre, se si dovesse calcolare un prezzo minimo all'importazione distinto per ciascuna società, questo significherebbe calcolare almeno otto prezzi minimi all'importazione distinti. Ciò implicherebbe una moltiplicazione degli oneri amministrativi, in particolare per le autorità doganali.
 - Inoltre, che il prodotto in questione sia arrotolato o meno, ciascun produttore esportatore è tenuto al pagamento del proprio dazio ad valorem individuale qualora il prezzo (vale a dire il prezzo pagato per il prodotto in esame, arrotolato o meno) sia inferiore al prezzo minimo all'importazione, benché la Commissione abbia riconosciuto che questo dazio ad valorem sarebbe limitato dal prezzo minimo all'importazione. Il prezzo minimo all'importazione si basava su una combinazione di tipi di prodotto, indipendentemente dal loro essere, ad esempio, interi o tagliati.
- (602) Il produttore esportatore ucraino Metinvest ha accolto con favore la decisione della Commissione di limitare il dazio antidumping a livello del prezzo minimo all'importazione, una misura meno distorsiva della concorrenza rispetto ai dazi antidumping ad valorem. Tale parte ha tuttavia sostenuto che il prezzo minimo all'importazione calcolato dalla Commissione era troppo elevato per il seguente motivo: la Commissione ha sovrastimato l'aumento dei prezzi delle materie prime poiché per i suoi calcoli ha preso in considerazione il periodo marzo — maggio 2017, caratterizzato da notevoli fluttuazioni dei prezzi, in particolare nel caso del carbone da coke. In base al metodo utilizzato proprio da questo produttore esportatore ucraino, Metinvest sosteneva che il valore massimo dell'adeguamento della fase 2 al prezzo minimo all'importazione, corrispondente a una variazione dei prezzi delle principali materie prime tra il periodo dell'inchiesta e il periodo successivo al periodo dell'inchiesta (1° luglio 2016 — 31 marzo 2017) non può superare l'importo di 58 EUR per tonnellata, e non 89,5 EUR per tonnellata. Il produttore esportatore ha pertanto chiesto alla Commissione di ricalcolare il prezzo minimo all'importazione.
- (603) La Commissione ha respinto la richiesta di Metinvest per i motivi che seguono. In primo luogo, tenendo conto del fatto che i prezzi delle materie prime per la fabbricazione di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sono caratterizzati da volatilità e potrebbero anche salire ulteriormente rispetto ai livelli del periodo marzo — maggio 2017, la Commissione doveva calcolare un prezzo minimo all'importazione tale da eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole e al tempo stesso tutelare gli utilizzatori dagli effetti negativi di aumenti indebiti dei prezzi dopo il periodo dell'inchiesta. In secondo luogo, il metodo utilizzato da Metinvest e che ha portato a una variazione dei prezzi delle principali materie prime (minerale di ferro e carbone da coke) presenta il vantaggio di essere semplice, ma non tiene però conto di altre materie prime utilizzate per la produzione di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo, come i rottami di metallo. Oltretutto, vi sono produttori che utilizzano quantità maggiori o minori di rottami metallici (o di un'altra materia prima) e ciò rende difficile una quantificazione precisa. Alla Commissione spetterebbe allora il difficile compito di stabilire una proporzione media di tutte le materie prime necessarie per produrre una tonnellata di HRF in tutto il mondo.
- (604) Il produttore esportatore russo NLMK ha osservato che la Commissione ha omesso di indicare adeguatamente le modalità di determinazione del prezzo minimo all'importazione per ciascun produttore esportatore, in particolare per quanto riguarda i costi di trasporto usati. Inoltre, la portata dell'adeguamento «trasporto» sul valore normale di NLMK per determinare il prezzo minimo all'importazione specifico per questa società che successivamente è stato aggregato con altri non era chiara e poteva nascondere altri costi che non avrebbero dovuto essere inclusi.
- (605) La Commissione ha chiarito che i costi di trasporto aggiunti al valore normale per giungere al prezzo cif franco frontiera per NLMK (e per gli altri produttori esportatori) erano quelli comunicati da NLMK e verificati nel corso della visita in loco. Ciò è confermato anche dal fatto che il calcolo effettuato da NLMK per giungere al prezzo cif franco frontiera in base alle proprie spese di trasporto è simile ai calcoli effettuati della Commissione. Di conseguenza, la Commissione non ha gonfiato artificialmente il prezzo minimo all'importazione istituito nei confronti di NLMK o di altri produttori esportatori.
- (606) Il produttore esportatore brasiliano CSN e la sua società collegata Lusosider hanno accolto con favore la proposta della Commissione di introdurre un prezzo minimo all'importazione allo scopo di trovare un equilibrio tra gli interessi degli utilizzatori e gli interessi dell'industria dell'Unione. Tuttavia, tale produttore esportatore ha osservato che le importazioni effettuate al gruppo ArcelorMittal dalla sua controllata brasiliana non dovrebbero essere prese in considerazione nei calcoli per la fase 1. Inoltre ha affermato che la Commissione dovrebbe ridurre al minimo l'effetto artificiale degli eccezionali aumenti di prezzo delle materie prime sul calcolo del prezzo minimo all'importazione, limitando tali fluttuazioni di prezzo eccezionali sulla base dei dati storici sulle

⁽¹⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2015/1953 della Commissione, del 29 ottobre 2015, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di determinati prodotti laminati piatti di acciai al silicio detti «magnetici» a grani orientati originari della Repubblica popolare cinese, del Giappone, della Repubblica di Corea, della Federazione russa e degli Stati Uniti d'America (GU L 284 del 30.10.2015). Si noti comunque che, in questo particolare caso, i prezzi minimi all'importazione calcolati sono stati tre anziché uno.

variazioni dei prezzi, oppure utilizzando il periodo più recente come parametro di riferimento per il calcolo dell'aumento dei costi. CSN ha sostenuto che il valore massimo dell'adeguamento della fase 2 al prezzo minimo all'importazione, corrispondente a una variazione dei prezzi massimali delle principali materie prime tra il periodo dell'inchiesta e il periodo marzo — maggio 2017, non può superare l'importo di 68,82 EUR per tonnellata, e non 89,5 EUR per tonnellata. Facendo un confronto tra il costo medio delle materie prime nel periodo dell'inchiesta e nel periodo giugno — luglio 2017, la variazione non può essere superiore a 71,62 EUR per tonnellata. Il produttore esportatore ha pertanto chiesto alla Commissione di ricalcolare il prezzo minimo all'importazione.

- (607) Le argomentazioni del produttore esportatore brasiliano sono state respinte. In primo luogo, le importazioni di ArcelorMittal provenienti dal Brasile erano oggetto di dumping sul mercato dell'Unione, analogamente alle situazioni degli altri produttori esportatori, e pertanto non andrebbero trattate in modo diverso. In secondo luogo, la Commissione ha ricordato di aver dovuto calcolare un prezzo minimo all'importazione tale da eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole e al tempo stesso tutelare gli utilizzatori dagli effetti negativi degli aumenti indebiti dei prezzi dopo il periodo dell'inchiesta.
- (608) Il consorzio ha affermato che il metodo utilizzato dalla Commissione andrebbe rivisto, anche alla luce dei picchi toccati dalle materie prime nel periodo marzo — maggio 2017, e ricalcolato utilizzando un approccio diverso. La Commissione è rimasta del parere che il metodo utilizzato sia valido. Anche se fosse vero che vi sono stati picchi delle materie prime nel periodo marzo — maggio 2017, la Commissione ha altresì osservato, come indicato nel considerando (591), di non avere interamente attribuito l'aumento calcolato di 116 EUR per tonnellata del costo di fabbricazione totale all'aumento del costo delle materie prime.
- (609) Il consorzio ha inoltre chiesto alla Commissione di fissare il prezzo minimo all'importazione a un livello compreso tra 420 e 430 EUR per tonnellata in base al proprio metodo. Tale metodo di costruzione dei prezzi si basava su un periodo più lungo (dal 2013), su dati ottenuti da varie fonti diverse e su varie ipotesi, tra cui quella che l'industria dell'Unione venda a una fascia di prezzo alta, da 25 a 30 EUR/tonnellata. A tal riguardo, la Commissione ha osservato che questo metodo non prendeva in considerazione né i costi/prezzi dei produttori esportatori e dei produttori dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta, né i margini di dumping o di pregiudizio constatati nel corso dell'inchiesta. Pertanto il prezzo minimo all'importazione proposto non è conforme a quanto previsto all'articolo 9, paragrafo 4 del regolamento di base.
- (610) Come esposto nel considerando 36, nell'audizione del 3 agosto il produttore esportatore iraniano ha sollevato la questione di un errore di trascrizione commesso nel calcolo del suo dumping. Il produttore esportatore ha spiegato che alcuni valori erano stati arrotondati erroneamente, probabilmente a causa della loro lunghezza.
- (611) La Commissione ha analizzato questa affermazione e ha concluso che in effetti è stato commesso un errore di trascrizione nel calcolo del dumping per il produttore esportatore iraniano, errore che è stato corretto. Pertanto è stato necessario ricalcolare il dumping e il prezzo minimo all'importazione con i seguenti risultati: il margine di dumping e l'aliquota del dazio antidumping rivisti relativi a Mobarakeh Steel Company erano pari al 17,9 % e, di conseguenza, il prezzo minimo all'importazione rivisto, adeguato per tenere conto dell'aumento dei prezzi delle materie prime, era pari a 468,49 EUR per tonnellata.
- (612) Il 4 agosto 2017 tutte le parti sono state informate di questa revisione mediante la comunicazione di ulteriori informazioni finali e sono state invitate a presentare osservazioni.
- (613) In caso di un cambiamento delle condizioni di mercato, il regolamento di base prevede diverse opzioni. Se la variazione ha carattere duraturo, l'articolo 11, paragrafo 3, del regolamento di base prevede che possa essere richiesto un riesame relativo alla necessità di mantenere in vigore le misure. La Commissione valuterà in tempi rapidi la fondatezza di qualsiasi richiesta debitamente motivata, in modo da mantenere un livello equilibrato di protezione contro il dumping pregiudizievole.
- (614) In seguito alla comunicazione delle informazioni finali il denunciante ha obiettato che la forma delle misure renderebbe praticamente impossibile procedere a tale riesame. Inoltre, anche se venisse effettuato un riesame intermedio, i risultati di tale riesame giungerebbero con tempi troppo lenti per essere di aiuto all'industria dell'Unione.
- (615) La Commissione ha osservato che tale riesame intermedio può essere effettuato in tempi brevi e solitamente entro un anno.
- (616) Le misure antidumping applicate a titolo individuale alle società specificate nel presente regolamento sono state stabilite in base ai risultati della presente inchiesta. Esse rispecchiano quindi la situazione constatata durante l'inchiesta per le società in questione. Tali misure si applicano esclusivamente alle importazioni del prodotto in

esame originario dei paesi interessati e fabbricato dalle persone giuridiche di cui è fatta menzione. Le importazioni del prodotto in esame fabbricato da altre società non espressamente menzionate nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle espressamente menzionate, dovrebbero essere assoggettate alle misure applicabili a «tutte le altre società». Esse non dovrebbero essere assoggettate ad alcuna delle misure antidumping individuali.

- (617) Una società può chiedere l'applicazione di tali misure antidumping individuali se cambia denominazione o fonda una nuova persona giuridica per la produzione o la vendita. La richiesta deve essere rivolta alla Commissione ⁽¹⁾ e deve contenere tutte le informazioni pertinenti, comprese: la modifica delle attività della società relative alla produzione; le vendite sul mercato interno e all'esportazione associate, ad esempio, al cambiamento della denominazione o al cambiamento delle entità di produzione e di vendita. In presenza di sufficienti motivazioni, la Commissione provvederà ad aggiornare l'elenco delle società cui si applicano misure antidumping individuali.
- (618) Per ridurre al minimo i rischi di elusione, si ritiene che nel caso in esame siano necessarie misure speciali per garantire la corretta applicazione delle misure antidumping. Le misure particolari citate comprendono: la presentazione alle autorità doganali degli Stati membri di una fattura commerciale valida e una dichiarazione valida, che devono essere conformi ai requisiti illustrati nell'allegato del presente regolamento. Le importazioni non accompagnate da tale fattura e da tale dichiarazione sull'onore saranno soggette all'aliquota del dazio ad valorem applicabile a tutte le altre società.
- (619) Qualora si accerti una modificazione della configurazione degli scambi dovuta all'istituzione di misure ai sensi dell'articolo 13, paragrafo 1, del regolamento di base, può essere avviata un'inchiesta antielusione e, purché siano rispettate le condizioni, possono essere imposti dazi ad valorem.
- (620) Inoltre, per evitare in maniera efficace il rischio di assorbimento delle misure, soprattutto tra società collegate, la Commissione avvierà immediatamente un'inchiesta a norma dell'articolo 12, paragrafo 1, del regolamento di base e potrà sottoporre le importazioni a registrazione conformemente all'articolo 14, paragrafo 5, del regolamento di base, qualora emergano elementi di prova relativi a pratiche di questo tipo.
- (621) Tutte le parti sono state informate dei fatti e delle considerazioni principali in base ai quali si raccomandava l'istituzione di dazi antidumping definitivi. È stato inoltre fissato un termine entro il quale le parti potevano presentare le loro osservazioni dopo la comunicazione di queste informazioni. Le osservazioni comunicate dalle altre parti sono state debitamente esaminate ma non hanno indotto a modificare le conclusioni.

8. ISTITUZIONE RETROATTIVA DI DAZI ANTIDUMPING

- (622) Come esposto nel considerando (20), dal 7 gennaio 2017 la Commissione ha disposto la registrazione delle importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari del Brasile e della Russia, in seguito a una richiesta del denunciante.
- (623) A norma dell'articolo 10, paragrafo 4, del regolamento di base, possono essere riscossi dazi con effetto retroattivo «sui prodotti immessi in consumo non oltre novanta giorni prima della data di applicazione delle misure provvisorie». La Commissione osserva che nel presente caso non sono state istituite misure provvisorie.
- (624) Su tale base la Commissione ritiene che una delle condizioni giuridiche a norma dell'articolo 10, paragrafo 4, del regolamento di base non è soddisfatta e che pertanto non dovrebbero essere riscossi dazi con effetto retroattivo sulle importazioni registrate.

9. COMITATO DI APPELLO E FORMA DELLA MISURA

- (625) Per i motivi esposti nelle sezioni 6 e 7 la Commissione aveva manifestato la propria intenzione di istituire la misura sotto forma di dazi ad valorem limitati da un prezzo minimo all'importazione.
- (626) Il comitato istituito dall'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento di base ha espresso un parere negativo sul progetto di regolamento di esecuzione della Commissione, che ha ricevuto il voto contrario di una maggioranza qualificata dei membri del comitato. La Commissione non ha pertanto potuto istituire la misura nella forma inizialmente prevista.
- (627) In linea con l'articolo 5, paragrafo 3, del regolamento (UE) n. 182/2011 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 16 febbraio 2011, che stabilisce le regole e i principi generali relativi alle modalità di controllo da parte degli Stati membri dell'esercizio delle competenze di esecuzione della Commissione ⁽²⁾ (il regolamento «procedura di comitato»), la Commissione ha presentato lo stesso progetto di regolamento di esecuzione al comitato di appello per una nuova delibera.

⁽¹⁾ Commissione europea, direzione generale del Commercio, Direzione H, 1049 Bruxelles/Brussel, Belgio.

⁽²⁾ GUL 55 del 28.2.2011, pag. 13.

- (628) In sede di comitato di appello sono state esaminate diverse possibili modifiche. Il presidente del comitato di appello ha concluso che una modifica relativa alla forma della misura, che consisteva nel sostituire i dazi ad valorem limitati da un prezzo minimo all'importazione con dazi da esprimere sotto forma di importo fisso per tonnellata, incontrava il più ampio sostegno possibile in seno al comitato di appello.
- (629) La Commissione ha successivamente modificato la forma della misura e ha comunicato tale nuova forma alle parti interessate.
- (630) Secondo la giurisprudenza della Corte di giustizia dell'Unione europea la Commissione può decidere di istituire misure sotto diverse forme, anche sotto forma di importi fissi per tonnellata specifici per ciascuna società. Al momento di decidere in merito alla forma delle misure la Commissione deve ponderare i diversi interessi in gioco, compresi gli interessi degli utilizzatori e dei consumatori.
- (631) La Commissione ha ricordato che essa godeva quindi di un ampio margine discrezionale nel ponderare gli interessi contrastanti e nel trovare un equilibrio tra di essi, e che ciò poteva riflettersi nella scelta della forma della misura. Essa ha ribadito che l'istituzione di dazi ad valorem rischia di gravare sugli utilizzatori in modo sproporzionato, in particolare quando i prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo rischiano di aumentare.
- (632) La Commissione è giunta alla conclusione che la giusta ponderazione era diversa rispetto alla sua analisi iniziale. Essa ha ritenuto che una misura sotto forma di importo fisso per tonnellata specifico per ciascuna società riflettesse più accuratamente il pregiudizio causato da ciascun produttore esportatore per il quale è stato riscontrato il dumping. La misura garantisce inoltre che il dazio eliminerà completamente il pregiudizio. Essa garantisce infine una maggiore stabilità e prevedibilità per gli utilizzatori e i consumatori, in quanto resta fissa nel tempo.
- (633) La Commissione ha ritenuto che i dazi fissi per tonnellata specifici per ciascuna società tenessero maggiormente in considerazione le esigenze degli utilizzatori nella situazione specifica del caso in esame rispetto ai dazi ad valorem perché garantiscono che, anche qualora i prezzi sul mercato mondiale aumentassero notevolmente dopo il periodo dell'inchiesta, essi non graverebbero sugli utilizzatori in modo sproporzionato.
- (634) La Commissione ha ritenuto quindi opportuno istituire un importo fisso per tonnellata. A differenza dei dazi ad valorem limitati da un prezzo minimo all'importazione, questo tipo di misura offre un'immediata protezione all'industria dell'Unione contro il dumping pregiudizievole a un livello dei dazi prestabilito, evitando nel contempo che gli importatori e gli utilizzatori siano costretti a pagare dazi più elevati in futuro. Essa permette di conseguire il tipo di esercizio di ponderazione necessario nell'ambito della presente inchiesta.
- (635) L'importo fisso del dazio per tonnellata si basa su un livello pari al margine di dumping o di pregiudizio stabilito durante l'inchiesta per ciascun produttore esportatore del prodotto in esame che ha collaborato, a seconda di quale dei due valori sia inferiore, in linea con l'articolo 9, paragrafo 4, secondo comma, del regolamento di base.
- (636) La Commissione ha stabilito il dazio specifico dividendo l'importo inferiore tra il margine di dumping e il margine di pregiudizio di ciascun produttore esportatore in esame per il totale delle esportazioni per tonnellata del prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta. La tabella che segue mostra le aliquote applicabili del dazio antidumping definitivo, basate sui dazi ad valorem quali riportati nella tabella di cui al considerando (583).

Paese	Società	Aliquota del dazio definitivo — EUR per tonnellata netta
Brasile	ArcelorMittal Brasil S.A	54,5
	Aperam Inox América do Sul SA.	54,5
	Companhia Siderúrgica Nacional	53,4
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais SA (USIMINAS)	63,0
	Gerdau Açominas SA.	55,8

Paese	Società	Aliquota del dazio definitivo — EUR per tonnellata netta
Iran	Mobarakeh Steel Company	58,0
Russia	Novolipetsk Steel	53,3
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	96,5
	PAO Severstal	17,6
Ucraina	Metinvest Group	60,5

- (637) In seguito alla comunicazione di ulteriori informazioni finali, il 22 settembre 2017, il produttore esportatore iraniano ha segnalato un errore di trascrizione nel calcolo, effettuato dalla Commissione, del totale delle sue esportazioni del prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta.
- (638) A seguito di un esame la Commissione ha accolto l'argomentazione del produttore esportatore. L'importo fisso rivisto del dazio per tonnellata per Mobarakeh Steel Company (e per tutte le altre società) dell'Iran è pertanto pari a 57,5 EUR per tonnellata netta.
- (639) Il produttore esportatore iraniano, il produttore esportatore brasiliano CSN, sostenuto dalla società portoghese ad esso collegata Lusosider, il produttore esportatore brasiliano Usiminas e il produttore esportatore ucraino Metinvest hanno presentato impegni sui prezzi. Il produttore esportatore russo NLMK aveva già presentato un impegno sui prezzi alla Commissione il 13 febbraio 2017.
- (640) Il 26 settembre 2017 undici altre parti interessate (sette produttori esportatori, un utilizzatore collegato a uno di tali produttori esportatori, il denunciante, il consorzio e la missione del Brasile presso l'Unione europea) hanno presentato le osservazioni che seguono.
- (641) Il produttore esportatore brasiliano CSN ha osservato che tale modifica della forma della misura costituisce una gravissima minaccia per l'esistenza della sua società portoghese collegata Lusosider. Tale produttore esportatore ha altresì asserito che la modifica della forma della misura non consente di raggiungere un adeguato equilibrio tra gli interessi dell'industria dell'Unione, da un lato, e di Lusosider e degli altri utilizzatori, dall'altro. CSN ha inoltre affermato che la modifica della forma della misura sottende un'inevitabile modifica sostanziale, la cui ripercussione coglierebbero impreparati Lusosider e molti altri utilizzatori. La società collegata Lusosider ha inoltre osservato che tale modifica sostanziale della forma della misura l'avrebbe costretta a spostare la propria produzione di acciaio zincato al di fuori dell'Unione. Lusosider ha anche affermato che avrebbe dovuto abbandonare il suo progetto di investimento di 70 milioni di EUR, che le avrebbe consentito di produrre ulteriori 300 000 tonnellate all'anno in Portogallo. Essa ha pertanto asserito che in futuro il mercato dell'edilizia della penisola iberica sarebbe rimasto sprovvisto dell'adeguato approvvigionamento di materie prime, affermazione suffragata da ulteriori dati sugli sviluppi del mercato nella penisola iberica.
- (642) Il produttore esportatore brasiliano Usiminas ha sostenuto che il suo diritto di difesa era stato violato, dato che un termine di un giorno lavorativo e mezzo è troppo breve per poter presentare una comunicazione significativa. Tale produttore esportatore ha inoltre chiesto alla Commissione di procedere con la sua precedente proposta di istituire dazi ad valorem limitati da un prezzo minimo all'importazione. Esso ha altresì asserito che, per via della modifica della misura, il livello del margine di pregiudizio diveniva molto rilevante. Il produttore ha quindi ribadito che i costi successivi all'importazione applicati dalla Commissione erano troppo bassi e che il profitto di riferimento utilizzato era irragionevolmente elevato ed era stato gonfiato illegalmente. Tale produttore esportatore ha inoltre ribadito le proprie osservazioni espresse in precedenza, secondo le quali le importazioni dal Brasile, che si presume abbiano causato un pregiudizio notevole, sono inferiori alla soglia minima se si escludono le importazioni provenienti dal produttore esportatore brasiliano collegato a un produttore dell'Unione, Arcelor-Mittal. Esso ha poi nuovamente segnalato che riteneva che la Commissione non avesse scelto un profitto di riferimento adeguato. Inoltre esso ha ancora una volta osservato che la conclusione della Commissione secondo cui l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole nel periodo della presente inchiesta sembrava incompatibile con la conclusione, raggiunta nel procedimento antidumping nei confronti dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo originari della Cina, che nel periodo compreso tra il 1° gennaio 2015 e il 31 dicembre 2015 era stata constatata solo una minaccia di pregiudizio notevole. Tale produttore esportatore ha inoltre asserito che una semplice differenza matematica tra i prezzi delle importazioni dai paesi interessati e il prezzo praticato sul mercato interno dell'Unione non soddisfa l'obbligo di effettuare un'analisi dei prezzi adeguata previsto dal regolamento di base.

- (643) Il produttore esportatore brasiliano che ha collaborato non inserito nel campione, Gerdau, ha osservato che la misura, nella forma inizialmente prevista (dazi ad valorem limitati da un prezzo minimo all'importazione) ha ricevuto il sostegno di molti Stati membri. Esso riteneva che l'intenzione iniziale della Commissione restasse la soluzione più adeguata per il problema.
- (644) Il produttore esportatore ucraino Metinvest ha asserito che la comunicazione di ulteriori informazioni finali, oltre a violare il suo diritto di difesa, non era suffragata da elementi di prova e mancava di una motivazione giuridica. Esso ha inoltre asserito che la Commissione non ha tenuto conto di diverse importanti argomentazioni giuridiche che avrebbero ridotto significativamente il suo margine di dumping. Metinvest ha altresì sostenuto che il livello dell'importo fisso proposto era proibitivo, discriminatorio e sproporzionato alla luce dell'attuale livello elevato dei prezzi di mercato e dell'impennata delle importazioni provenienti da altri paesi. La durata delle misure dovrebbe essere limitata a due anni. Tale società ha infine osservato che la Commissione dovrebbe cercare soluzioni costruttive per quanto riguarda le importazioni dall'Ucraina, in conformità alle disposizioni dell'accordo di associazione UE-Ucraina, e dovrebbe quindi dare preferenza agli impegni sui prezzi, come quello offerto da tale società.
- (645) Il produttore esportatore russo NLMK ha sostenuto che la Commissione avrebbe dovuto utilizzare il valore cif, che corrisponde al valore della fattura di vendita di Novex (la società che opera come servizio esportazioni interno di NLMK) e che l'adeguamento sulla base dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base che la Commissione aveva applicato nel calcolare il dazio specifico non era giustificato. Esso ha anche fatto riferimento alla sua offerta di impegno sui prezzi, lamentando il fatto di non avere ancora ricevuto una risposta.
- (646) Il produttore esportatore russo Severstal ha asserito che la modifica della forma della misura in seguito al documento di divulgazione generale costituiva una violazione dei principi generali dell'UE del legittimo affidamento e di buona amministrazione. Esso ha suggerito che la nuova forma delle misure dovrebbe essere applicata con un differimento ragionevole di un mese.
- (647) Il produttore esportatore russo MMK ha comunicato di dissentire sul fatto che la forma rivista della misura tenga in maggior conto le esigenze degli utilizzatori e permetta di conseguire un migliore equilibrio tra gli interessi divergenti in gioco.
- (648) Il consorzio ha asserito che tale modifica della forma della misura prospetta uno scenario preoccupante per gli utilizzatori indipendenti. Esso ha altresì asserito che la modifica della forma della misura non consegue un adeguato equilibrio tra gli interessi dell'industria dell'Unione, da un lato, e degli importatori e utilizzatori, dall'altro. Ha inoltre asserito che la modifica della forma della misura sottende un'inevitabile modifica sostanziale. Le misure determinerebbero un notevole aumento dei prezzi di acquisto per gli utilizzatori, ponendoli in una posizione concorrenziale svantaggiata rispetto ai produttori dell'Unione. Esso ha pertanto chiesto alla Commissione di riconsiderare la sua posizione e mantenere la sua proposta iniziale di limitare i dazi ad valorem con un prezzo minimo all'importazione.
- (649) Sia il consorzio che il produttore esportatore russo MMK hanno invitato la Commissione ad esaminare, nell'ambito dell'analisi dell'interesse dell'Unione, l'incidenza della recente firma di un memorandum di intesa tra Tata Steel e ThyssenKrupp relativo alla fusione delle loro operazioni in Europa, nonché della recente acquisizione di Ilva da parte di ArcelorMittal.
- (650) Il denunciante ha comunicato di essere ancora in forte disaccordo con la valutazione dell'interesse dell'Unione, che ha costituito la base della decisione della Commissione di non istituire dazi ad valorem. In tale contesto esso ha ribadito la sua argomentazione secondo cui la Commissione ha continuato a ignorare i criteri giuridici di cui all'articolo 21, paragrafo 1, del regolamento di base. Tale parte ha altresì osservato che il dazio per tonnellata era stato stabilito sulla base dei livelli dei prezzi ai minimi storici che prevalevano durante il periodo dell'inchiesta, il che significa che oggi tale dazio non sarebbe sufficiente per eliminare gli stessi margini di dumping pregiudizievole. Esso ha in particolare asserito che il calcolo del dazio fisso non teneva conto dell'andamento dei prezzi dopo il periodo dell'inchiesta e ha sostenuto che l'istituzione di dazi fissi non è appropriata nella presente inchiesta, tenuto conto del gran numero di tipi di prodotto interessati, riferendosi alla posizione che la Commissione aveva adottato nel considerando 386 del regolamento di esecuzione (UE) 2016/387 della Commissione relativo alla ghisa duttile originaria dell'India. Esso ha altresì ribadito l'argomentazione avanzata in precedenza secondo cui la Commissione deve tenere conto delle conclusioni dello studio di consulenza economica BKP, che il 12 giugno 2017 aveva redatto uno studio economico e il 24 luglio 2017 una relazione di follow-up. Secondo Eurofer, tali documenti dimostrano chiaramente che l'incidenza dei dazi sugli utilizzatori sarebbe minima. Infine, esso ha osservato che la Commissione avrebbe dovuto rivedere la sua decisione di escludere la Serbia dall'inchiesta, in considerazione della quota di mercato crescente di tale paese dopo il periodo dell'inchiesta e dei piani di investimento futuri.

- (651) La missione del Brasile presso l'Unione europea ha osservato che la modifica della forma della misura sembra offrire una protezione eccessiva ai produttori ed essere in contrasto con alcune delle principali conclusioni presentate nel documento di divulgazione generale del 17 luglio 2017, in particolare per quanto riguarda l'importanza del prezzo minimo all'importazione nel limitare gli effetti dei dazi sugli importatori e sugli utilizzatori e garantire in tal modo un equilibrio tra i vari interessi. Essa si aspettava pertanto che la Commissione tornasse alla decisione iniziale per quanto riguarda le misure definitive nell'ambito della presente inchiesta.
- (652) La Commissione ha esaminato tutte queste comunicazioni in modo molto approfondito e ha raggruppato nei considerando che seguono i temi ricorrenti in merito al funzionamento della verifica dell'interesse dell'Unione e al diritto di difesa sollevati dalle diverse parti interessate, per poi formulare osservazioni sui singoli punti.
- (653) Diverse parti interessate hanno asserito che la modifica della forma della misura non garantisce un giusto equilibrio tra i vari interessi in gioco. Sebbene i produttori esportatori e gli utilizzatori abbiano segnalato che la misura avrebbe avuto un effetto sproporzionato sugli utilizzatori, il denunciante ha mantenuto la propria posizione, ribadendo la necessità di istituire dazi ad valorem. La Commissione ha innanzitutto ricordato che, secondo la giurisprudenza, il suo esercizio di ponderazione deve contemplare gli elementi giuridici, economici e politici disponibili. Nel caso in esame la Commissione e gli Stati membri divergevano sull'analisi politica dell'esercizio di ponderazione. In una situazione simile l'articolo 6 del regolamento «procedura di comitato» incarica il presidente del comitato di appello di adoperarsi per trovare una soluzione che incontri il più ampio sostegno possibile in seno al comitato di appello. Nel caso in esame ciò si è tradotto nella proposta di istituire dazi fissi.
- (654) La Commissione ha sostenuto che nel caso in esame l'istituzione di dazi fissi costituisce effettivamente una mediazione adeguata tra gli interessi contrastanti per i motivi che seguono.
- (655) In primo luogo, i dazi fissi eliminano completamente il pregiudizio e offrono in tal modo un'immediata protezione all'industria dell'Unione. Ciò risponde alla valutazione politica secondo cui tale protezione immediata e completa era giustificata, come risulta dalle delibere del comitato di appello. L'istituzione di tali dazi prende in particolare considerazione l'esigenza di eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole in termini di distorsioni degli scambi e di ripristinare una concorrenza effettiva sul mercato dell'Unione, come disposto dall'articolo 21, paragrafo 1, seconda frase, del regolamento di base.
- (656) In secondo luogo, nel caso in esame i dazi fissi garantiscono una maggiore stabilità e prevedibilità per gli utilizzatori e i consumatori, in quanto rimangono stabili nel tempo. L'istituzione di tali dazi evita quindi la possibilità che gli utilizzatori e i consumatori siano costretti a pagare dazi più elevati in caso di ulteriore aumento dei prezzi, scenario che sembra verosimile. Il fatto che il calcolo di tali dazi si sia basato sui prezzi prevalenti durante il periodo dell'inchiesta mitiga l'incidenza di tali dazi fissi poiché questi sono stati calcolati sulla base di dati completi e verificati in un momento in cui i prezzi erano molto bassi.

La Commissione non ha di conseguenza riconsiderato la sua posizione tornando alla sua proposta iniziale, né ha ridotto la durata delle misure, come chiesto dal produttore esportatore ucraino, dal momento che non vi era motivo per discostarsi dal normale periodo di cinque anni di cui all'articolo 11, paragrafo 2, del regolamento di base. In particolare, il mercato di cui trattasi è quello di un prodotto affermato in un contesto normativo stabile, contrariamente, ad esempio, al mercato dei prodotti innovativi, come quello dei pannelli solari, soggetto a interventi statali pesanti e variabili.

- (657) Se il consolidamento dell'industria dell'Unione dovesse continuare, conferendole un maggiore potere negoziale, i prezzi potrebbero aumentare ulteriormente. A tale riguardo la Commissione ha accolto le osservazioni secondo cui l'acquisizione di Ilva da parte di un consorzio, di cui ArcelorMittal è il principale azionista, e la firma tra Tata Steel e ThyssenKrupp ai fini della costituzione di un'impresa comune, sono elementi pertinenti in proposito. Questi sviluppi sono tuttavia in corso e, in particolare, ancora subordinati all'approvazione delle autorità antitrust. La loro possibile incidenza sul mercato è pertanto incerta e, in ogni caso, solo futura. La Commissione ha pertanto ritenuto che tali sviluppi non giustificano una ricalibratura degli interessi concorrenti ai fini del presente regolamento. Per quanto riguarda l'argomentazione del denunciante secondo cui la Commissione ha ignorato le conclusioni dello studio di consulenza economica BKP, la Commissione ha ribadito le sue conclusioni di cui ai considerando (473) e (474). Tale argomentazione è stata pertanto respinta.
- (658) Per quanto riguarda l'argomentazione secondo cui l'istituzione di dazi fissi non è appropriata nella presente inchiesta, tenuto conto del gran numero di tipi di prodotto interessati, la Commissione ha osservato quanto

segue. Essa ha riconosciuto che i dazi fissi non sono l'ideale per prodotti non omogenei. In questa particolare inchiesta, come stabilito nel considerando (548), l'istituzione di dazi ad valorem avrebbe tuttavia inciso in modo sproporzionato sugli utilizzatori. Nel complesso l'istituzione di dazi fissi è pertanto preferibile nel caso in esame. Tale argomentazione è pertanto respinta.

- (659) Per quanto concerne l'osservazione del denunciante secondo cui il dazio per tonnellata si basa su un livello di prezzi ai minimi storici che prevalevano durante il periodo dell'inchiesta, la Commissione ha ricordato che i dazi antidumping sono sempre basati e calcolati sui dati del periodo dell'inchiesta, indipendentemente dal fatto che siano ad valorem o fissi. Stabilire i margini di dumping rispetto ai prezzi ai minimi storici registrati durante il periodo dell'inchiesta, ma calcolare i dazi in base ai prezzi più elevati successivi al periodo dell'inchiesta equivarrebbe a una scelta di comodo che guarda solo al risultato e non sarebbe giustificata, poiché dovrebbero essere utilizzati dati relativi a due periodi diversi. In ogni caso solo i dati relativi al periodo dell'inchiesta erano completi e verificati. Le circostanze invocate dal denunciante non sono eccezionali, bensì il normale funzionamento delle forze di mercato. Nel ponderare gli interessi contrastanti la Commissione ha infine anche preso in considerazione il fatto che l'utilizzo dei dati relativi al periodo dell'inchiesta mitiga l'incidenza dei dazi fissi perché si basano su prezzi ai minimi storici. L'argomentazione secondo cui per il calcolo del dazio fisso avrebbero dovuto essere utilizzati dati relativi al periodo successivo all'inchiesta è stata fermamente respinta.
- (660) Diverse parti interessate hanno asserito che, non fissando un termine significativo per la presentazione delle osservazioni in merito alla comunicazione di ulteriori informazioni, la Commissione ha violato il loro diritto di difesa. A tale riguardo la Commissione ha fatto riferimento all'articolo 20, paragrafo 5, seconda frase, del regolamento di base, che prevede che si possa stabilire un termine inferiore a dieci giorni per la presentazione di ulteriori informazioni finali. Nel caso in esame la Commissione era obbligata ad attendere l'esito delle delibere del comitato di appello, che sono state formulate il 22 settembre. Nello stesso giorno essa ha trasmesso a tutte le parti interessate le ulteriori informazioni finali, che non occupavano più di una pagina. Le parti sono state quindi informate il venerdì sera e hanno avuto tempo per rispondere a questa modifica limitata fino a martedì alle ore 14:00. Esse disponevano in totale più di 3,5 giorni per preparare le loro osservazioni su un testo aggiuntivo molto limitato. Tenuto conto dell'urgenza della questione, la Commissione ha quindi rispettato il diritto di difesa delle parti interessate. In relazione alle informazioni finali, il regolamento di base calcola i termini in giorni di calendario e non in giorni lavorativi, in quanto ci si può attendere che, in una situazione come quella in esame, in cui tutte le parti conoscono perfettamente le tempistiche, le parti interessate prendano le precauzioni necessarie per poter lavorare durante un fine settimana.
- (661) Severstal ha sostenuto che la modifica della forma della misura in una fase così avanzata dell'inchiesta ha violato i principi generali del legittimo affidamento e di buona amministrazione. La Commissione non può accogliere l'argomentazione secondo cui un documento di divulgazione delle informazioni dia adito a un legittimo affidamento quanto alla conclusione definitiva di un'inchiesta. Lo scopo della divulgazione delle informazioni è al contrario comunicare alle parti interessate le conclusioni preliminari della Commissione per concedere loro l'opportunità di esercitare effettivamente il proprio diritto alla difesa. Per tale motivo la lettera di accompagnamento rivolta a tutte le parti interessate affermava esplicitamente che «la presente divulgazione di informazioni non pregiudica qualsiasi ulteriore decisione che potrà essere adottata dalla Commissione, ma qualora tale decisione si basi su fatti e considerazioni diverse queste ultime saranno portate a conoscenza della vostra società appena possibile». Questo è ciò che la Commissione ha fatto con la comunicazione delle ulteriori informazioni finali del 22 settembre 2017. Una parte interessata non può quindi invocare un legittimo affidamento prima che la Commissione abbia concluso la procedura di riesame in questione, se la Commissione decide di agire nel quadro dei poteri conferitile dal legislatore dell'Unione⁽¹⁾. Anche tale argomentazione va pertanto respinta.
- (662) L'argomentazione di Metinvest, secondo cui la forma proposta della misura è discriminatoria, non stata è suffragata da elementi di prova. Il semplice fatto che le importazioni provenienti da altri paesi siano aumentate dopo il periodo dell'inchiesta non rende le misure proposte discriminatorie ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 5, del regolamento di base. Mentre per i quattro paesi in esame sono state accertate pratiche di dumping pregiudizievole, non esistono conclusioni analoghe in merito alle importazioni da altri paesi. La ragione della diversità di trattamento risiede quindi nella necessità di ripristinare condizioni di concorrenza eque sul mercato dell'Unione per le importazioni dai quattro paesi.
- (663) La Commissione ha infine ribadito che l'istituzione di dazi fissi incontrava il più ampio sostegno possibile in seno al comitato di appello. Essa ha pertanto respinto l'osservazione di Gerda, secondo cui molti Stati membri hanno sostenuto le misure iniziali, in quanto di fatto errata. Nel comitato di appello solo un numero limitato di Stati membri ha infatti sostenuto la proposta.
- (664) Diverse parti interessate hanno inoltre nuovamente presentato osservazioni su aspetti che non rientravano nella comunicazione delle ulteriori informazioni finali: Usiminas ha citato i costi successivi all'importazione e il profitto di riferimento utilizzati, la soglia minima, l'analisi dell'effetto sui prezzi, il profitto di riferimento e

⁽¹⁾ Cfr. sentenza del 7 maggio 1991 nella causa C-69/89 Nakajima All Precision/Consiglio, ECLI:EU:C:1991:186, punto 120. Cfr. anche più recentemente le conclusioni dell'avvocato generale Campos Sánchez-Bordona del 20 luglio 2017 nella causa C-256/16 Deichmann, ECLI:EU:C:2017:580, punto 49.

l'asserzione secondo cui le conclusioni della presente inchiesta erano incompatibili con le conclusioni raggiunte nell'inchiesta sulla Cina. Metinvest ha asserito che la Commissione non ha tenuto conto di diverse importanti argomentazioni giuridiche, mentre NLMK ha asserito che la Commissione ha erroneamente adeguato il suo prezzo all'esportazione. La Commissione osserva che tali argomentazioni sono già state esaminate in seguito alla comunicazione delle informazioni finali. Le argomentazioni di Usiminas sono state esaminate nel considerando (576) per quanto riguarda i costi successivi all'importazione, nei considerando da (563) a (565) per quanto riguarda il profitto di riferimento, nei considerando da (252) a (258) per quanto riguarda la soglia minima, nel considerando (273) per quanto riguarda l'analisi dell'effetto sui prezzi e, da ultimo, nei considerando (330), (331) e (597) per quanto riguarda l'incoerenza con l'inchiesta relativa alla Cina. Per quanto riguarda l'argomentazione di Metinvest e di NLMK, la Commissione ha fatto riferimento rispettivamente ai considerando (131), (132), e (127) e ha osservato che l'adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base ha logicamente influito anche sul calcolo del dazio fisso.

- (665) Il denunciante ha ribadito la sua opinione secondo cui la Commissione avrebbe dovuto comunicare i margini di pregiudizio per la Serbia e il suo livello di sottoquotazione. Esso ha anche invitato la Commissione a rivedere la sua decisione di escludere la Serbia dall'inchiesta in considerazione della sua quota di mercato crescente sul mercato dell'Unione. La Commissione ha riconosciuto che il consigliere auditore aveva raccomandato di comunicare i margini di pregiudizio e di sottoquotazione per capire meglio se fossero soddisfatte le condizioni di cui all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base. A parere della Commissione, comunicare il margine di pregiudizio e i margini di sottoquotazione non era stato tuttavia necessario per valutare la sua analisi sul cumulo (considerando (238)), in quanto tutti i dati necessari erano stati adeguatamente divulgati nel documento informativo. La sua conclusione secondo cui il volume delle importazioni serbe era trascurabile si è basata sui dati disponibili relativi al periodo dell'inchiesta, in linea con l'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base. L'uso di dati relativi al periodo successivo all'inchiesta non è giustificato in quanto gli sviluppi descritti dal denunciante non sono eccezionali, ma rientrano nell'ambito delle normali fluttuazioni dei mercati. La Commissione non può inoltre basare la sua analisi del pregiudizio sui piani di investimento futuri dei produttori esportatori. Se tali piani dovessero concretizzarsi e determinare un mutamento duraturo delle circostanze, il denunciante può presentare una nuova denuncia antidumping.
- (666) Cinque produttori esportatori hanno offerto impegni di prezzo il 26 e 27 settembre 2017. La Commissione ha osservato che queste offerte sono pervenute ben oltre il termine stabilito dall'articolo 8 del regolamento di base, letto in combinato disposto con l'articolo 20 del regolamento di base, che fa riferimento alla comunicazione delle informazioni finali, e non alla comunicazione delle ulteriori informazioni finali.
- (667) L'articolo 8 del regolamento di base prevede la possibilità di offrire (e accettare) impegni sui prezzi in circostanze eccezionali dopo tale termine.
- (668) La Commissione valuterà se tali condizioni siano soddisfatte e se gli impegni sui prezzi possano essere accettati. Tuttavia, poiché la comunicazione delle ulteriori informazioni finali ha avuto luogo in una fase avanzata dell'inchiesta, la Commissione non ha potuto effettuare le necessarie analisi per verificare se tali impegni sui prezzi fossero accettabili prima dell'adozione del presente regolamento. In via eccezionale e tenuto conto della complessità della questione, in particolare in relazione al diritto di difesa delle parti interessate, la Commissione ultimerà la sua analisi al momento opportuno in una fase successiva. Tale eventualità è espressamente prevista dall'articolo 8 del regolamento di base che contempla la possibilità di accettare gli impegni sui prezzi, in circostanze eccezionali, anche dopo l'istituzione di una misura definitiva. In tale contesto la Commissione analizzerà anche l'importanza dell'accordo di associazione UE-Ucraina.
- (669) Per quanto riguarda l'asserzione secondo cui non ha risposto all'offerta di impegno sui prezzi presentata il 13 febbraio 2017 da NLMK, la Commissione ha fatto riferimento all'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento di base, che prevede che gli impegni possono essere offerti soltanto una volta accertata in via provvisoria l'esistenza di un dumping e di un pregiudizio. Nel caso in esame tale conclusione non era stata raggiunta nel febbraio 2017. L'offerta di impegno sui prezzi di NLMK sarà pertanto esaminata in una fase successiva, insieme con le altre offerte.
- (670) Con riferimento, inoltre, all'osservazione di Lusosider, secondo cui in futuro il mercato dell'edilizia della penisola iberica rimarrebbe sprovvisto dell'adeguato approvvigionamento di materie prime, l'argomentazione sarà analizzata in sede di riesame dell'offerta di impegno sui prezzi di CSN/Lusosider.
- (671) Il comitato di appello non ha espresso alcun parere,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

(1) È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di taluni prodotti laminati piatti di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati, anche arrotolati (compresi i prodotti tagliati su misura e in nastri stretti), semplicemente laminati a caldo, non placcati né rivestiti originari del Brasile, dell'Iran, della Russia e dell'Ucraina.

(2) Il prodotto in esame non comprende:

- i prodotti di acciaio inossidabile e al silicio detti «magnetici» a grani orientati,
- i prodotti di acciaio per utensili e di acciaio rapido,
- i prodotti non arrotolati, che non presentano motivi in rilievo, di spessore superiore a 10 mm e di larghezza pari o superiore a 600 mm, e
- i prodotti non arrotolati, che non presentano motivi in rilievo, di spessore pari o superiore a 4,75 mm ma non superiore a 10 mm e di larghezza pari o superiore a 2 050 mm.

Il prodotto in esame è attualmente classificato ai codici NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10 (codice TARIC 7225 19 10 90), 7225 30 90, ex 7225 40 60 (codice TARIC 7225 40 60 90), 7225 40 90, ex 7226 19 10 (codice TARIC 7226 19 10 90), 7226 91 91 e 7226 91 99.

(3) L'aliquota del dazio antidumping definitivo applicabile al prodotto descritto al paragrafo 1 e fabbricato dalle società sotto elencate è la seguente:

Paese	Società	Aliquota del dazio definitivo — EUR per tonnellata netta	Codice addizionale TARIC
Brasile	ArcelorMittal Brasil S.A	54,5	C210
	Aperam Inox América do Sul SA.	54,5	C211
	Companhia Siderúrgica Nacional	53,4	C212
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais SA (USIMINAS)	63,0	C213
	Gerdau Açominas SA.	55,8	C214
Iran	Mobarakeh Steel Company	57,5	C215
Russia	Novolipetsk Steel	53,3	C216
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	96,5	C217
	PAO Severstal	17,6	C218
Ucraina	Metinvest Group	60,5	C219

(4) L'aliquota del dazio antidumping definitivo applicabile al prodotto descritto al paragrafo 1 e fabbricato da qualsiasi altra società non espressamente menzionata nel paragrafo 2 è il dazio fisso indicato nella tabella seguente.

Società	Aliquota del dazio definitivo — EUR per tonnellata netta	Codice addizionale TARIC
Tutte le altre società brasiliane	63,0	C999
Tutte le altre società iraniane	57,5	C999
Tutte le altre società russe	96,5	C999
Tutte le altre società ucraine	60,5	C999

(5) Per i produttori menzionati singolarmente e qualora le merci siano state danneggiate prima della loro immissione in libera pratica e, di conseguenza, il prezzo effettivamente pagato o da pagare sia calcolato proporzionalmente ai fini della determinazione del valore in dogana, a norma dell'articolo 131, paragrafo 2, del regolamento di esecuzione (UE) 2015/2447 della Commissione ⁽¹⁾, l'aliquota del dazio definitivo, calcolata sulla base del paragrafo 2, è ridotta di una percentuale corrispondente alla riduzione proporzionale del prezzo effettivamente pagato o da pagare. Il dazio da pagare corrisponderà allora alla differenza tra l'aliquota del dazio definitivo ridotta e il prezzo netto franco frontiera dell'Unione ridotto, prima dello sdoganamento.

(6) Per tutte le altre società e qualora le merci siano state danneggiate prima dell'immissione in libera pratica e, di conseguenza, il prezzo effettivamente pagato o da pagare sia calcolato proporzionalmente ai fini della determinazione del valore in dogana, a norma dell'articolo 131 paragrafo 2, del regolamento di esecuzione (UE) 2015/2447, l'importo dell'aliquota del dazio antidumping, calcolata sulla base del paragrafo 3, è ridotta di una percentuale corrispondente alla riduzione proporzionale del prezzo effettivamente pagato o da pagare.

(7) Salvo diverse disposizioni, si applicano le norme vigenti in materia di dazi doganali.

(8) Qualora un produttore esportatore del Brasile fornisca alla Commissione elementi di prova sufficienti a dimostrare che:

- non ha esportato nell'Unione il prodotto descritto all'articolo 1, paragrafo 1, durante il periodo dell'inchiesta (dal 1° luglio 2015 al 30 giugno 2016),
- non è collegato ad alcun esportatore o produttore del Brasile soggetto alle misure istituite dal presente regolamento, e
- ha effettivamente esportato nell'Unione il prodotto in esame dopo il periodo dell'inchiesta oppure ha assunto un obbligo contrattuale irrevocabile di esportarne un quantitativo significativo nell'Unione, la tabella di cui all'articolo 1, paragrafo 2, può essere modificata aggiungendo il nuovo produttore esportatore alle società che hanno collaborato non incluse nel campione e quindi soggette al dazio medio ponderato delle società inserite nel campione, pari a 55,8 EUR per tonnellata netta.

Articolo 2

Il procedimento antidumping concernente le importazioni nell'Unione del prodotto in esame originario della Serbia è chiuso a norma dell'articolo 9, paragrafo 2, del regolamento di base.

Articolo 3

Il regolamento di esecuzione (UE) 2017/5 della Commissione, del 5 gennaio 2017, che dispone la registrazione delle importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Russia e del Brasile, è definitivamente abrogato senza riscossione retroattiva dei dazi.

Articolo 4

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

⁽¹⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2015/2447 della Commissione, del 24 novembre 2015, recante modalità di applicazione di talune disposizioni del regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio che istituisce il codice doganale dell'Unione (GU L 343 del 29.12.2015, pag. 558).

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

Fatto a Bruxelles, il 5 ottobre 2017

Per la Commissione

Il presidente

Jean-Claude JUNCKER
