

II

(Atti non legislativi)

REGOLAMENTI

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) 2016/387 DELLA COMMISSIONE

del 17 marzo 2016

che istituisce un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) originari dell'India

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 597/2009 del Consiglio, dell'11 giugno 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da paesi non membri della Comunità europea ⁽¹⁾ («il regolamento di base»), in particolare l'articolo 15,

considerando quanto segue:

1. PROCEDURA

1.1. Apertura

- (1) L'11 marzo 2015 la Commissione europea («la Commissione») ha aperto un'inchiesta antisovvenzioni relativa alle importazioni nell'Unione di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) originari dell'India («il paese interessato») in base all'articolo 10 del regolamento di base, mediante un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽²⁾ («l'avviso di apertura»).
- (2) La Commissione ha aperto l'inchiesta in seguito a una denuncia presentata il 26 gennaio 2015 dal gruppo Saint-Gobain PAM («il denunciante») per conto di produttori che rappresentano più del 25 % della produzione totale dell'Unione di tubi di ghisa duttile. La denuncia conteneva elementi di prova dell'esistenza di sovvenzioni e del pregiudizio notevole conseguente, ritenuti sufficienti per giustificare l'apertura dell'inchiesta.
- (3) Prima dell'apertura del procedimento e in conformità all'articolo 10, paragrafo 7, del regolamento di base, la Commissione ha informato il governo dell'India di aver ricevuto una denuncia debitamente documentata secondo la quale le importazioni sovvenzionate di tubi di ghisa duttile originari dell'India arrecavano un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione. Il governo dell'India è stato invitato a partecipare a consultazioni nell'intento di chiarire la situazione in ordine al contenuto della denuncia e di pervenire a una soluzione definitiva di comune accordo. Il governo dell'India ha accettato l'offerta delle consultazioni, che si sono tenute successivamente e durante le quali non è stato possibile pervenire a una soluzione definitiva di comune accordo.

1.2. Fase successiva della procedura

- (4) La Commissione ha successivamente informato tutte le parti dei principali fatti e considerazioni in base ai quali intendeva istituire un dazio compensativo definitivo sulle importazioni nell'Unione di tubi di ghisa duttile originari dell'India. Si è inoltre manifestato e ha formulato osservazioni un altro produttore indiano, Tata Metaliks DI Pipes Limited («Tata»).
- (5) A tutte le parti è stato concesso un periodo entro il quale presentare le loro osservazioni sulla divulgazione delle conclusioni.

⁽¹⁾ GUL 188 del 18.7.2009, pag. 93.

⁽²⁾ GU C 83 dell'11.3.2015, pag. 4.

- (6) Il 28 gennaio 2016 si è tenuta un'audizione con il consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale su richiesta di Electrosteel Castings Limited.

1.3. Procedimento antidumping parallelo

- (7) Il 20 dicembre 2014 la Commissione ha pubblicato un avviso nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽³⁾ relativo all'apertura di un'inchiesta antidumping concernente le importazioni nell'Unione di tubi di ghisa duttile originari dell'India in base al regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio ⁽⁴⁾ («il regolamento antidumping di base»).
- (8) Con il regolamento di esecuzione (UE) 2015/1559 della Commissione ⁽⁵⁾, il 18 settembre 2015 questa ha istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di tubi di ghisa duttile («il regolamento antidumping provvisorio»). Le conclusioni definitive di tale inchiesta sono oggetto di un regolamento distinto ⁽⁶⁾.
- (9) Le analisi del pregiudizio, del nesso di causalità e dell'interesse dell'Unione svolte nell'ambito dell'attuale inchiesta antisovvenzioni e della inchiesta antidumping parallela sono, mutatis mutandis, identiche poiché la definizione di industria dell'Unione, i produttori rappresentativi dell'Unione e il periodo dell'inchiesta sono gli stessi in entrambe le inchieste.

1.4. Parti interessate

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

1.5. Campionamento

- (12) Nell'avviso di apertura la Commissione ha indicato che avrebbe potuto ricorrere al campionamento delle parti interessate in conformità all'articolo 27 del regolamento di base.

1.5.1. Campionamento dei produttori e degli importatori dell'Unione

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

1.5.2. Campionamento dei produttori esportatori dell'India

- (15) Per decidere se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in tal caso, selezionare un campione, la Commissione ha invitato tutti i produttori esportatori dell'India a fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura. La Commissione ha inoltre chiesto alla missione dell'India presso l'Unione europea di individuare e/o contattare altri eventuali produttori esportatori che avrebbero potuto essere interessati a partecipare all'inchiesta.

⁽³⁾ GU C 461 del 20.12.2014, pag. 35.

⁽⁴⁾ Regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, del 30 novembre 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da paesi non membri della Comunità europea (GU L 343 del 22.12.2009, pag. 51).

⁽⁵⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2015/1559 della Commissione, del 18 settembre 2015, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) originari dell'India (GU L 244 del 19.9.2015, pag. 25).

⁽⁶⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2016/388 della Commissione, del 17 marzo 2016, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) originari dell'India (Cfr. pag. 53 della presente Gazzetta ufficiale)

- (16) Tre produttori esportatori del paese interessato hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inseriti nel campione. Essi hanno effettuato il 100 % delle esportazioni dall'India durante il periodo dell'inchiesta. La Commissione ha pertanto deciso che non fosse necessario ricorrere al campionamento.

1.6. Risposte al questionario e visite di verifica

- (17) Sono stati inviati questionari ai tre produttori esportatori o gruppi di produttori indiani, ai tre produttori dell'Unione e agli utilizzatori che si sono manifestati entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura.
- (18) Al questionario hanno risposto due dei tre produttori esportatori indiani; la Commissione ha pertanto ritenuto che il terzo produttore esportatore avesse smesso di collaborare all'inchiesta.
- (19) Nella fase di apertura dell'inchiesta i produttori dell'Unione che hanno collaborato e gli utilizzatori hanno convenuto che le informazioni raccolte nell'inchiesta antidumping parallela avrebbero potuto essere utilizzate anche nel presente procedimento. Varie altre decine di utilizzatori, oltre a quelli che si erano già manifestati nell'inchiesta antidumping parallela, hanno presentato informazioni.
- (20) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni fornite dai produttori esportatori dell'India ritenute necessarie per determinare in via provvisoria le sovvenzioni. Sono state effettuate visite di verifica presso le seguenti società:

— Electrosteel Castings Ltd, Kolkata, India («ECL»);

— Jindal Saw Limited, Nuova Delhi, India («Jindal»).

1.7. Periodo dell'inchiesta e periodo in esame

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

2. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

2.1. Prodotto in esame

- (22) Il prodotto in esame è costituito da tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) («tubi di ghisa duttile») originari dell'India, attualmente classificati ai codici NC ex 7303 00 10 ed ex 7303 00 90. Questi codici NC sono forniti solo a titolo informativo.
- (23) I tubi di ghisa duttile sono utilizzati per l'approvvigionamento di acqua potabile, lo smaltimento delle acque reflue e l'irrigazione di terreni agricoli. Il trasporto dell'acqua mediante tali tubi può avvenire tramite pressione o anche soltanto per gravità. Il diametro dei tubi è compreso fra 60 mm e 2 000 mm e la lunghezza può essere di 5,5, 6, 7 o 8 metri. Di norma i tubi sono rivestiti all'interno con cemento o altri materiali ed esternamente con zinco, vernici o nastro adesivo. I principali utilizzatori finali sono aziende di servizi pubblici.
- (24) Jindal e il governo dell'India hanno asserito che i tubi di ghisa duttile non rivestiti né all'interno né all'esterno («tubi non rivestiti») andrebbero esclusi dal prodotto in esame in base al fatto che sono prodotti semilavorati con caratteristiche fisiche, tecniche e chimiche differenti e, se non sottoposti a un'ulteriore trasformazione, non possono essere utilizzati per il trasporto di acqua. I tubi non rivestiti non sono inoltre intercambiabili con il prodotto in esame e hanno un impiego finale differente.
- (25) Il denunciante ha contestato tale asserzione e ha sostenuto che tutti i tubi di ghisa duttile, rivestiti o meno, presentano le stesse caratteristiche fisiche, tecniche e chimiche di base e lo stesso impiego finale. Egli ha inoltre sostenuto che le operazioni di rivestimento interno ed esterno sono considerate operazioni di finissaggio, che

rappresentano solo fino al 20 % del costo totale di produzione di tubi di ghisa duttile e non alterano le caratteristiche di base di tali tubi. Il denunciante ha inoltre sottolineato che i tubi non rivestiti non hanno in quanto tali alcun mercato di destinazione, alcuna funzione o alcun impiego reali se non il trasporto di acqua e di acque reflue, e non sono venduti sul mercato dell'Unione in quanto prima della commercializzazione devono essere necessariamente rivestiti per soddisfare le norme dell'UE. I tubi non rivestiti di ghisa duttile rientrano inoltre nello stesso codice doganale dei tubi rivestiti e la loro esclusione potrebbe pertanto determinare un'elusione delle misure compensative e pregiudicarne l'efficacia, data la rilevante capacità degli esportatori indiani di effettuare rivendimenti nell'Unione (circa 80 000 tonnellate l'anno). Al riguardo il denunciante ha inoltre asserito che dal 2013 le importazioni indiane di tubi non rivestiti hanno conosciuto un aumento significativo e nel 2015 erano quasi triplicate rispetto a tale anno. Il denunciante ritiene che questa tendenza sia destinata a continuare.

- (26) L'inchiesta ha dimostrato che i tubi non rivestiti non hanno alcun mercato, alcuna funzione o alcun impiego reali e non sono venduti in quanto tali sul mercato dell'Unione. Prima di diventare commerciabili e di soddisfare le norme dell'UE per il trasporto di acqua e di acque reflue essi devono necessariamente essere sottoposti a un'ulteriore trasformazione, ossia un rivestimento interno ed esterno. Benché la conformità con gli standard dell'UE non costituisca necessariamente un fattore decisivo per determinare la definizione del prodotto il fatto che, prima di essere destinati al loro impiego finale previsto, i tubi non rivestiti debbano essere sottoposti a un'ulteriore trasformazione è un fattore che non può essere ignorato nell'esaminare se un tubo non rivestito sia un prodotto finale o unicamente un prodotto semilavorato. La Commissione ritiene pertanto che i tubi non rivestiti di ghisa duttile andrebbero considerati tubi semilavorati di ghisa duttile.
- (27) I prodotti semilavorati e i prodotti finiti possono tuttavia essere considerati un unico prodotto se: i) presentano le stesse caratteristiche fondamentali, e ii) i costi connessi all'ulteriore trasformazione non sono sostanziali (⁷). È indubbio che il rivestimento interno ed esterno conferisca ai tubi non rivestiti una caratteristica fisica di base fondamentale per il loro impiego essenziale sul mercato dell'Unione, vale a dire il trasporto di acqua e di acque reflue in linea con le norme dell'UE. È inoltre incontestato che il costo dell'aggiunta del rivestimento interno ed esterno a un tubo non rivestito normalmente rappresenta fino al 20 % dei costi totali di produzione di un tubo di ghisa duttile. L'ulteriore trasformazione va di conseguenza considerata sostanziale.
- (28) Ne consegue che i tubi non rivestiti di ghisa duttile semilavorati non possono essere considerati un unico prodotto con i tubi di ghisa duttile finiti (rivestiti internamente ed esternamente) e andrebbero pertanto esclusi dal prodotto in esame.
- (29) La Commissione ha inoltre concluso che l'eventuale esclusione dei tubi non rivestiti dalla definizione del prodotto non comporta alcun rischio significativo di elusione. I tubi non rivestiti sono importati solo da una società collegata a Jindal che, contrariamente a quanto asserito dal denunciante, nell'Unione dispone di una capacità di rivestimento limitata. Secondo i dati verificati dalla Commissione la capacità effettiva è pari a circa 15 000 tonnellate l'anno. Inoltre, benché successivamente al periodo dell'inchiesta le importazioni di tubi non rivestiti dall'India paiano in aumento, in base alle informazioni fornite dal denunciante i volumi sono ancora modesti (meno di 10 000 tonnellate nel 2015). Vista la limitata capacità di rivestimento della società collegata nell'Unione e alla luce del suo attuale piano di attività per i tubi non rivestiti per i prossimi anni (tra 15 000 e 21 000 tonnellate entro il 2017), è improbabile che tale sito di produzione possa diventare una via di accesso per un afflusso massiccio di tubi non rivestiti con l'unico scopo di rivestirli per eludere i dazi istituiti nell'Unione sui tubi finiti, operato che potrebbe eventualmente sollevare un problema a norma dell'articolo 23 del regolamento di base.
- (30) Jindal ha chiesto che i tubi a flange di ghisa duttile fossero esclusi dalla definizione del prodotto.
- (31) Contrariamente a quanto avviene per i tubi non rivestiti, la trasformazione finale dei tubi a flange di ghisa duttile comporta il rivestimento interno ed esterno: essi sono pertanto idonei al trasporto di acqua e di acque reflue senza essere sottoposti a un'ulteriore trasformazione. In sostanza tali tubi vengono tagliati nel senso della lunghezza a partire da tubi di ghisa duttile interi e muniti di flange da collegare con bulloni e dadi, mentre gli altri tubi di ghisa duttile sono collegati mediante raccordi a bicchiere. I costi di trasformazione legati al taglio nel senso della lunghezza e all'aggiunta di flange non possono essere ritenuti tali da modificare le caratteristiche di base di un tubo di ghisa, vale a dire l'idoneità al trasporto di acqua e di acque reflue, o da comportare costi di trasformazione sostanziali. Di conseguenza, anche se la fabbricazione di tubi a flange a partire da tubi di ghisa duttile richiede un'ulteriore trasformazione, la Commissione li ha ritenuti un unico prodotto e la richiesta di esclusione è respinta.
- (32) In considerazione di quanto precede il prodotto in esame è individuato in via definitiva come tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) («tubi di ghisa duttile»), ad esclusione dei tubi di ghisa duttile senza rivestimento interno ed esterno («tubi non rivestiti») originari dell'India, attualmente classificati ai codici NC ex 7303 00 10 ed ex 7303 00 90.

⁽⁷⁾ Regolamento (CE) n. 1784/2000 del Consiglio che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di accessori per tubi di ghisa malleabile originari del Brasile, della Repubblica ceca, del Giappone, della Repubblica popolare cinese, della Repubblica di Corea e della Thailandia (GU L 208 del 18.8.2000, pag. 10).

2.2. Prodotto simile

- (33) Dall'inchiesta è emerso che il prodotto in esame, quale definito in precedenza, fabbricato e venduto in India e il prodotto fabbricato e venduto nell'Unione presentano le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base e sono pertanto prodotti simili ai sensi dell'articolo 2, lettera c), del regolamento di base.

3. SOVVENZIONI

- (34) In base alle informazioni contenute nella denuncia e alle risposte ai questionari della Commissione fornite dal governo dell'India e dai produttori esportatori, sono state esaminate le prassi di sovvenzione e le misure collegate specifiche (regimi) che seguono, che si presume comportino la concessione di sovvenzioni.

- I) Trasferimento diretto di fondi e potenziale trasferimento diretto di fondi [articolo 3, paragrafo 1), lettera a), punto i), del regolamento di base]:
- garanzie sui prestiti concesse dalla Banca centrale dell'India;
 - prestiti concessi nell'ambito del fondo per lo sviluppo siderurgico («Steel Development Fund»);
 - promozione della R&S nel settore siderurgico;
 - agevolazione della procedura di acquisto dei terreni (Stato del Rajasthan);
 - regime di restituzione dei dazi («Duty Drawback Scheme»);
- II) rinuncia da parte della pubblica amministrazione ad entrate altrimenti dovute o mancata riscossione delle stesse [articolo 3, paragrafo 1), lettera a), punto ii), del regolamento di base]:
- regime per le unità orientate all'esportazione («Export Oriented Units Scheme»);
 - regime del prodotto mirato («Focus Product Scheme»);
 - regime del mercato mirato («Focus Market Scheme»);
 - regime di autorizzazione delle importazioni in franchigia doganale («Duty Free Import Authorisation»);
 - regime di promozione delle esportazioni relativo ai beni strumentali («Export Promotion Capital Goods Scheme»);
 - regime di autorizzazione preventiva («Advance Authorization Scheme»);
 - regime di promozione delle esportazioni incrementali («Incremental Exports Incentivisation Scheme»);
 - esenzione dall'IVA o sgravio dell'IVA (governo del Gujarat);
- III) fornitura di beni e servizi per un corrispettivo inferiore all'importo che sarebbe adeguato [articolo 3, paragrafo 1), lettera a), punto iii), del regolamento di base]:
- concessione di diritti di estrazione vincolata (carbone);
 - concessione di diritti di estrazione vincolata (minerale di ferro);
 - fornitura di terreni (Stato del Rajasthan);
 - tassa all'esportazione di minerale di ferro.

3.1. Regimi per i quali non sono stati accertati elementi di prova dell'esistenza di sovvenzioni

3.1.1. Regimi che non conferivano vantaggi alle società:

— **garanzie sui prestiti concesse dalla Banca centrale dell'India**

- (35) Il denunciante ha asserito che in passato il governo dell'India ha concesso ai produttori del settore siderurgico garanzie sui prestiti attraverso la Banca centrale dell'India. Il vantaggio conferito sarebbe pari alla differenza tra l'importo pagato per il prestito che è stato garantito e l'importo che avrebbe dovuto essere pagato per un prestito analogo senza garanzia pubblica. La sovvenzione consisterebbe nella differenza tra l'importo degli interessi o del premio che la società avrebbe pagato per il prestito se questo fosse stato ottenuto secondo criteri commerciali, tenendo conto dei valori indicativi, e l'importo effettivamente pagato in ragione del fatto che il prestito è stato garantito dal governo dell'India.

(36) I due produttori esportatori indiani hanno ottenuto prestiti da diverse banche, tra cui la Banca centrale dell'India, che non erano tuttavia garantiti dal governo dell'India. I tassi di interesse corrisposti erano inoltre in linea con le condizioni di mercato praticate da altre banche per prestiti analoghi.

(37) La Commissione non ha pertanto accertato elementi di prova dell'esistenza di sovvenzioni per il regime in questione.

— **Prestiti concessi nell'ambito del fondo per lo sviluppo siderurgico («Steel Development Fund»)**

(38) Il denunciante ha sostenuto che il governo dell'India eroga prestiti per finanziare progetti di R&S nel settore siderurgico attraverso il fondo per lo sviluppo siderurgico. Il vantaggio conferito sarebbe pari alla differenza tra l'interesse applicato per i prestiti a titolo del fondo per lo sviluppo siderurgico e l'interesse che sarebbe stato applicato a condizioni di mercato per un prestito commerciale.

(39) Durante il PI i due produttori esportatori indiani non hanno ricevuto prestiti a titolo del fondo per lo sviluppo siderurgico.

(40) La Commissione non ha pertanto accertato elementi di prova dell'esistenza di sovvenzioni per il regime in questione.

— **Promozione della R&S nel settore siderurgico**

(41) Il denunciante ha asserito che il governo dell'India eroga fondi per incentivare progetti di R&S nel settore siderurgico. Il vantaggio corrisponderebbe all'importo dei finanziamenti erogati (50 % dei costi sostenuti per R&S).

(42) Durante il PI i due produttori esportatori indiani non hanno ricevuto finanziamenti nell'ambito del regime in questione.

(43) La Commissione non ha pertanto accertato elementi di prova dell'esistenza di sovvenzioni per il regime in questione.

— **Agevolazione della procedura di acquisto dei terreni e fornitura di terreni per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato (Stato del Rajasthan)**

(44) Il denunciante ha asserito che un produttore esportatore indiano era ammissibile al regime in questione, che consiste nell'agevolare l'acquisto di terreni per progetti che prevedono investimenti pari o superiori a 1 miliardo di INR a condizione che il 25 % dei terreni sia acquistato dal promotore con risorse proprie. Il vantaggio corrisponderebbe al pagamento del rimanente 75 % del valore dei terreni da parte del governo del Rajasthan.

(45) Durante il PI i due produttori esportatori indiani non hanno ricevuto finanziamenti nell'ambito del regime in questione.

(46) La Commissione non ha pertanto accertato elementi di prova dell'esistenza di sovvenzioni per il regime in questione.

— **Regime per le unità orientate all'esportazione («Export Oriented Units Scheme»)**

(47) Il denunciante ha asserito che i produttori esportatori del prodotto in esame sono ammissibili al regime in questione e si deve presumere che ne abbiano fatto richiesta in quanto esportano gran parte della loro produzione.

(48) Una società registrata come unità orientata all'esportazione ha diritto all'esenzione e/o al rimborso di diversi dazi e tasse. Il vantaggio sarebbe pari all'importo delle entrate pubbliche che sarebbero dovute a cui la pubblica amministrazione rinuncia.

(49) Durante il PI i due produttori esportatori indiani non erano registrati come unità orientate all'esportazione.

(50) La Commissione non ha pertanto accertato elementi di prova dell'esistenza di sovvenzioni per il regime in questione durante il PI.

— **Regime del mercato mirato («Focus Market Scheme»)**

- (51) Il denunciante ha asserito che i produttori esportatori del prodotto in esame sono ammissibili al regime in questione, che dà diritto a crediti sul dazio corrispondenti a una percentuale del valore fob delle esportazioni in determinati paesi. I crediti sul dazio possono essere utilizzati per compensare i dazi all'importazione; il vantaggio conferito corrisponde quindi all'importo delle entrate pubbliche che sarebbero dovute a cui la pubblica amministrazione rinuncia.
- (52) Durante il PI i due produttori esportatori indiani non hanno ricevuto crediti sul dazio nell'ambito del regime in questione.
- (53) La Commissione non ha pertanto accertato elementi di prova dell'esistenza di sovvenzioni per il regime in questione durante il PI.

— **Regime di autorizzazione delle importazioni in franchigia doganale («Duty Free Import Authorisation»)**

- (54) Il denunciante ha asserito che i produttori esportatori del prodotto in esame sono ammissibili al regime in questione, che consente l'importazione in franchigia doganale di fattori produttivi, carburanti, petrolio, fonti di energia e catalizzatori utilizzati come fattori produttivi nel processo di produzione, purché siano soddisfatte determinate condizioni. Il vantaggio sarebbe pari all'importo delle entrate pubbliche che sarebbero dovute a cui la pubblica amministrazione rinuncia.
- (55) Durante il PI i due produttori esportatori indiani non hanno beneficiato del regime in questione.
- (56) La Commissione non ha pertanto accertato elementi di prova dell'esistenza di sovvenzioni per il regime in questione durante il PI.

— **Regime di autorizzazione preventiva («Advance Authorization Scheme»)**

- (57) Il denunciante ha asserito che i produttori esportatori del prodotto in esame sono ammissibili al regime in questione, che consente l'importazione in franchigia doganale di fattori produttivi utilizzati per produrre un prodotto o una categoria di prodotti specifici, o prodotti intermedi da esportare o considerati esportati. Il vantaggio sarebbe pari all'importo delle entrate che sarebbero dovute e cui la pubblica amministrazione ha rinunciato.
- (58) Durante il PI i due produttori esportatori indiani non hanno beneficiato del regime in questione.
- (59) La Commissione non ha pertanto accertato elementi di prova dell'esistenza di sovvenzioni per il regime in questione durante il PI.

— **Regime di promozione delle esportazioni incrementali («Incremental Exports Incentivisation Scheme»)**

- (60) Il denunciante ha asserito che i produttori esportatori del prodotto in esame sono ammissibili al regime in questione, che è simile al regime del mercato mirato e dà diritto a crediti sul dazio corrispondenti a una percentuale della crescita incrementale registrata nell'esercizio finanziario 2012-2013 rispetto all'esercizio finanziario 2011-2012. I crediti sul dazio possono essere utilizzati per compensare i dazi all'importazione; il vantaggio conferito corrisponde quindi all'importo delle entrate pubbliche che sarebbero dovute a cui la pubblica amministrazione rinuncia.
- (61) Durante il PI i due produttori esportatori indiani non hanno beneficiato del regime in questione.
- (62) La Commissione non ha pertanto accertato elementi di prova dell'esistenza di sovvenzioni per il regime in questione durante il PI.

— **Esenzione dall'IVA o sgravio dell'IVA (governo del Gujarat)**

- (63) Il denunciante ha asserito che un produttore esportatore del prodotto in esame (operante nel Gujarat) è ammissibile al regime in questione e ne ha probabilmente beneficiato; il regime consente l'esenzione dall'IVA per gli acquisti di beni utilizzati in connessione con le esportazioni. Riducendo il gettito dell'IVA della pubblica amministrazione, l'esenzione rappresenterebbe un contributo finanziario. Il vantaggio conferito corrisponde all'importo delle entrate pubbliche che sarebbero dovute a cui la pubblica amministrazione rinuncia.
- (64) Durante il PI i due produttori esportatori indiani non hanno beneficiato del regime in questione per il prodotto in esame.

- (65) La Commissione non ha pertanto accertato elementi di prova dell'esistenza di sovvenzioni per il regime in questione durante il PI.

3.1.2. *Diritti di estrazione vincolata di carbone e di minerale di ferro*

- (66) Il denunciante ha asserito che il governo dell'India fornisce beni ai produttori siderurgici, in particolare minerale di ferro e carbone, concedendo diritti di estrazione vincolata (vale a dire diritti che hanno consentito ai produttori siderurgici di estrarre minerale di ferro e carbone per uso proprio).
- (67) Il denunciante ha fatto riferimento alla pertinente legislazione indiana in materia di estrazione di minerale di ferro e di carbone, comprese le recenti modifiche, e ha ricordato che alcuni produttori indiani del prodotto in esame dispongono di miniere proprie.
- (68) Il denunciante ha ritenuto che l'estrazione vincolata di minerale del ferro fosse specifica de facto, in quanto limitata a determinate imprese, quali i produttori siderurgici, e che l'estrazione vincolata di carbone è specifica de jure, in quanto nell'assegnazione dei blocchi carboniferi viene data preferenza ai produttori siderurgici la cui capacità di produzione annua supera il milione di tonnellate.
- (69) Il denunciante ha ritenuto che il vantaggio conferito ai produttori indiani del prodotto in esame dalle licenze di estrazione vincolata di carbone fosse pari alla differenza tra il costo totale dei diritti di sfruttamento corrisposti per la licenza di estrazione, i costi di estrazione e di raffinazione per raggiungere il livello di qualità necessario e il prezzo cif indicativo del carbone da coke australiano al porto indiano.
- (70) Il denunciante ha ritenuto che il vantaggio conferito dalle licenze di estrazione vincolata di minerale di ferro debba essere valutato i) tenuto conto delle condizioni vigenti sul mercato mondiale per l'acquisto di minerale di ferro, in conformità all'articolo 6, lettera d), punto ii), del regolamento di base, oppure ii) in base alle condizioni vigenti in India, adeguate al fine di tenere conto dell'effetto della tassa all'esportazione di minerale di ferro, in quanto fattore distorsivo delle normali condizioni di mercato.
- (71) Il denunciante ha osservato che il Dipartimento del Commercio degli Stati Uniti («United States Department of Commerce» — USDOC) ha esaminato e compensato il programma di estrazione vincolata di minerale di ferro e il programma di estrazione vincolata di carbone in diverse inchieste riguardanti le importazioni di alcuni prodotti piatti di acciaio al carbonio laminati a caldo dall'India.
- (72) Il governo dell'India ha indicato le basi giuridiche a norma delle quali la concessione mineraria è esaminata e concessa ai richiedenti:
- la legge n. 67 del 1957 per lo sviluppo e la regolamentazione delle miniere e dei minerali («Mines and Minerals Development and Regulation» — MMDR), e successive modifiche;
 - la legge n. 3 del 2015 recante modifica della MMDR («MMDR Amendment Ordinance Act»);
 - le disposizioni del 1960 sulle concessioni minerarie («Mining Concession Rules» — MCR);
 - le disposizioni sulla conservazione e lo sviluppo dei minerali del 1988 («Mineral Conservation and Development Rules» — MCDR);
 - la legge del 1957 sull'acquisizione e lo sviluppo dei terreni carboniferi («Coal Bearing Areas Acquisition and Development Act»);
 - la legge del 1973 sulla (nazionalizzazione dell') estrazione di carbone [«Coal Mine (Nationalisation) Act»];
 - la seconda ordinanza del 2014 (recante disposizioni speciali) sull'estrazione di carbone [«Coal Mine (Special Provisions) Second Ordinance»];
 - le disposizioni del 2012 recanti modifica dell'aggiudicazione dell'estrazione di carbone («Competitive Bidding of Coal Mines Amendment Rules»).
- (73) Il governo dell'India ha spiegato che nel paese il settore del minerale di ferro è sempre stato un mercato liberalizzato e che il settore del carbone è liberalizzato dal gennaio 2000.
- (74) A uno dei due produttori esportatori indiani sono stati concessi diritti di estrazione per il minerale di ferro (ma non per il carbone). Il minerale di ferro estratto in tale miniera non è tuttavia utilizzato per produrre il prodotto in esame (per via del suo basso tenore di ferro), bensì per altre operazioni commerciali del gruppo. Il produttore in questione si riforniva del minerale di ferro necessario per produrre il prodotto in esame presso fornitori indipendenti in India.

- (75) All'altro produttore esportatore indiano sono stati concessi diritti di estrazione per il carbone (ma non per il minerale di ferro). Il volume del carbone estratto annualmente non era sufficiente a soddisfare il suo fabbisogno; egli acquistava quindi carbone anche da fornitori indipendenti in Australia.
- (76) In seguito a una sentenza della Corte suprema indiana del 2014 questo produttore esportatore ha dimostrato che tutti i diritti di estrazione di carbone precedentemente assegnati erano stati ritirati e che è in corso una procedura competitiva per ottenere diritti di estrazione di carbone in India. Il produttore in questione non si rifornisce quindi più di carbone mediante diritti di estrazione vincolata. Egli ha inoltre dimostrato che, nel quadro della nuova procedura per l'assegnazione dei diritti di estrazione introdotta dal governo dell'India, non avrà legalmente diritto a beneficiare dei diritti di estrazione per via delle restrizioni inerenti alla procedura.
- (77) La Commissione non ha quindi bisogno di analizzare ulteriormente il regime in questione.

3.2. Regimi per i quali sono stati accertati elementi di prova dell'esistenza di sovvenzioni

3.2.1. Regime del prodotto mirato («Focus Product Scheme» — FPS)

a) **Base giuridica**

- (78) Il regime FPS è descritto dettagliatamente al paragrafo 3.15 del documento sulla politica del commercio estero («Foreign Trade Policy» — FTP) 2009-2014 nonché al paragrafo 3.9 del manuale di procedura («Handbook of Procedure» — HoP) 2009-2014.

b) **Ammissibilità**

- (79) Conformemente al punto 3.15.2 del documento FTP 09-14, sono ammissibili al regime in questione gli esportatori dei prodotti figuranti nell'appendice 37D del manuale HoP I 09-14.

c) **Attuazione pratica**

- (80) Nell'ambito del regime in questione le esportazioni dei prodotti di cui all'appendice 37D del manuale HoP hanno diritto a un credito sul dazio pari al 2 % del valore fob. Nel 2012 l'aliquota del credito sul dazio per i tubi di ghisa duttile è stata portata al 5 %; tali tubi sono quindi ammissibili al credito sul dazio.
- (81) I crediti sul dazio del regime FPS sono liberamente trasferibili e validi per 24 mesi dalla data di emissione del relativo certificato di autorizzazione al credito. Essi possono essere utilizzati per il pagamento dei dazi doganali sulle importazioni successive di qualsiasi fattore produttivo o bene, compresi i beni strumentali.
- (82) Il certificato di autorizzazione al credito è rilasciato dal porto da cui sono partite le esportazioni una volta effettuata l'esportazione o la spedizione dei beni. Se il richiedente fornisce alle autorità una copia di tutti i pertinenti documenti di esportazione (ordine di esportazione, fatture, bolle di spedizione, certificati bancari di realizzazione), il governo dell'India non ha alcun potere decisionale in merito alla concessione dei crediti sul dazio.
- (83) Durante il PI entrambe le società si sono avvalse del regime in questione.

d) **Conclusioni sul regime FPS**

- (84) Il regime FPS eroga sovvenzioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base. Un credito sul dazio nel regime FPS costituisce un contributo finanziario attribuito dal governo dell'India, dato che il credito sarà utilizzato in ultima analisi per compensare i dazi all'importazione, riducendo così le entrate della pubblica amministrazione indiana derivanti dal pagamento di dazi altrimenti dovuti. Il credito sul dazio nel regime FPS conferisce inoltre un vantaggio all'esportatore poiché ne migliora la liquidità.
- (85) Il regime FPS è inoltre condizionato di diritto dall'andamento delle esportazioni ed è quindi ritenuto specifico e compensabile a norma dell'articolo 4, paragrafo 4, primo comma, lettera a), del regolamento di base.

- (86) Tale regime non può essere considerato un regime di restituzione dei dazi o di restituzione daziaria sostitutiva ammissibile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base. Esso non è conforme alle rigorose disposizioni dell'allegato I, lettera i), dell'allegato II (definizione e disposizioni sulla restituzione) e dell'allegato III (definizione e disposizioni sulla restituzione daziaria sostitutiva) del regolamento di base. L'esportatore non ha alcun obbligo di utilizzare effettivamente i beni importati in franchigia doganale nel processo di produzione e l'importo del credito non è calcolato in funzione dei fattori produttivi effettivamente utilizzati. Non esistono sistemi o procedure per verificare quali fattori produttivi siano stati utilizzati nel processo produttivo del prodotto esportato o se sia stato effettuato un pagamento eccessivo di dazi all'importazione, ai sensi dell'allegato I, lettera i), e degli allegati II e III del regolamento di base. Un esportatore è ammissibile ai vantaggi del regime FPS a prescindere dal fatto che importi fattori produttivi. Per ottenere il vantaggio è sufficiente che egli esporti i beni, senza dover dimostrare di aver importato fattori produttivi per la loro produzione. Anche gli esportatori che acquistano tutti i fattori produttivi sul mercato interno e non importano beni utilizzabili come fattori produttivi possono pertanto beneficiare del regime. Un esportatore può inoltre usare i crediti sul dazio concessi a titolo del regime FPS per importare beni strumentali, benché questi ultimi non rientrino nel campo di applicazione dei regimi di restituzione dei dazi ammissibili di cui all'allegato I, lettera i) del regolamento di base, poiché non sono utilizzati nella produzione dei prodotti esportati.

e) Modifiche apportate dalla nuova politica del commercio estero («Foreign Trade Policy») 2015-2020

- (87) La nuova politica quinquennale del commercio estero per il 2015-2020 ha introdotto un nuovo regime, denominato regime per le esportazioni di merci dall'India («Merchandise Exports from India Scheme» — MEIS), che ha sostituito diversi regimi preesistenti, tra cui il regime FPS. Poiché i criteri di ammissibilità al regime FPS e al MEIS sono essenzialmente gli stessi, è chiaro che il primo non è stato interrotto ma solo ridenominato e il vantaggio da esso conferito viene tuttora conferito dal nuovo regime. Il vantaggio conferito dal regime FPS può essere quindi ancora compensato.
- (88) In seguito alla divulgazione delle conclusioni ECL ha asserito che il regime MEIS non poteva essere automaticamente ritenuto una variante o un regime sostitutivo del regime FPS. La Commissione ha respinto tale argomentazione poiché, per quanto riguarda i produttori di tubi di ghisa duttile, i criteri di ammissibilità e i beneficiari del regime FPS e del MEIS sono gli stessi. Nella sua risposta al questionario lo stesso governo dell'India ha riconosciuto che il regime FPS è stato incorporato in un nuovo regime (il MEIS) ⁽⁸⁾. Tale asserzione è stata pertanto respinta.
- (89) L'importo del vantaggio conferito dai due regimi è tuttavia differente. L'aliquota di credito sul dazio offerta dal regime MEIS è attualmente pari al 2 % del valore fob delle esportazioni (quella del regime FPS era pari al 5 % durante il PI).
- (90) Sia prima che dopo la divulgazione delle conclusioni definitive i due produttori indiani hanno asserito che tale percentuale più bassa avrebbe dovuto costituire il parametro per quantificare l'importo dell'eventuale vantaggio da compensare. ECL ha fatto riferimento agli «Orientamenti per il calcolo dell'importo della sovvenzione nelle inchieste sui dazi compensativi» della Commissione ⁽⁹⁾ e all'esempio 1, secondo cui il vantaggio riveduto applicabile all'ultima parte del PI andrebbe applicato se il cambiamento ha carattere permanente. Tale asserzione era stata presentata anche dal governo dell'India in seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive.
- (91) La Commissione ha respinto tale asserzione per il motivo che segue. A norma dell'articolo 5 del regolamento di base, «l'importo delle sovvenzioni compensabili corrisponde al vantaggio conferito al beneficiario nel corso del periodo dell'inchiesta sulle sovvenzioni». Durante il PI il vantaggio conferito ai produttori esportatori era un credito sul dazio pari al 5 % del valore fob delle esportazioni del prodotto in esame.
- (92) A norma dell'articolo 11 del regolamento di base, «le informazioni relative a un periodo successivo al periodo d'inchiesta non sono di norma prese in considerazione». Ciò significa che gli sviluppi successivi al PI possono essere presi in considerazione solo in circostanze eccezionali, ossia quando ignorarli sarebbe manifestamente inadeguato ⁽¹⁰⁾. Tale circostanza si è stata verificata, per esempio, al momento dell'adesione dei dieci nuovi Stati membri all'Unione europea nel 2004, che ha comportato per la Commissione l'obbligo di verificare se le informazioni ottenute nel corso dell'inchiesta permanessero rappresentative per l'UE allargata ⁽¹¹⁾.
- (93) Nel caso in esame tale circostanza non si è tuttavia verificata. Dopo il PI il regime di sovvenzioni di base resta in vigore e durante il PI gli esportatori hanno beneficiato dell'aliquota del 5 %. Non è nemmeno possibile confermare l'ipotesi secondo cui l'aliquota ridotta del 2 % dopo il PI sia di carattere permanente in quanto il

⁽⁸⁾ Risposta del governo dell'India al questionario antisovvenzioni del 15 maggio 2015, pag. 24.

⁽⁹⁾ GU C 394 del 17.12.1998, pag. 6.

⁽¹⁰⁾ Tribunale, causa T-462/04, Raccolta 2008, pag. II-3685, punto 67.

⁽¹¹⁾ Tribunale, causa T-462/04, Raccolta 2008, pag. II-3685, punti 68-74.

governo può modificare l'aliquota del regime in qualsiasi momento ⁽¹²⁾. Tali modifiche non sono solo di natura ipotetica, come dimostra la prassi in uso nel regime precedente. Il vecchio regime FPS era stato introdotto nel 2009 con una disposizione legislativa e il governo ha portato l'aliquota dal 2 % al 5 % con decorrenza dal 31 dicembre 2012 ⁽¹³⁾. In considerazione di tutti questi fattori la Commissione conclude che compensare un importo del 5 % per il regime FPS durante il PI non è manifestamente inadeguato. Se l'attuale aliquota del 2 % si dimostra durevole gli esportatori potranno chiedere un riesame intermedio che dimostri il cambiamento duraturo delle circostanze relative a questo regime di sovvenzioni.

f) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

- (94) L'importo delle sovvenzioni compensabili è stato calcolato in base al vantaggio conferito al beneficiario nel corso del PI e registrato dal produttore esportatore che ha collaborato secondo il principio della contabilità per competenza come entrata al momento dell'operazione di esportazione. A norma dell'articolo 7, paragrafi 2 e 3, del regolamento di base, l'importo della sovvenzione (numeratore) è stato ripartito in base al fatturato delle esportazioni durante il PI, usato come denominatore appropriato, poiché la sovvenzione è condizionata dall'andamento delle esportazioni ed è stata accordata senza riferimento alle quantità fabbricate, prodotte, esportate o trasportate.
- (95) L'aliquota della sovvenzione stabilita per questo regime durante il PI per la società ECL e per la sua controllata Srikalahasthi Pipes Limited (nel seguito il «gruppo ECL») era pari al 4,35 % e per la società Jindal Saw India era pari al 3,11 %.

3.2.2. *Regime di promozione delle esportazioni relativo ai beni strumentali («Export Promotion Capital Goods Scheme» — EPCGS)*

a) *Base giuridica*

- (96) Il regime EPCGS è descritto dettagliatamente nel capitolo 5 del documento FTP 2009-2014 nonché nel capitolo 5 del manuale HoP 2009-2014.

b) *Ammissibilità*

- (97) Sono ammissibili a tale regime i produttori esportatori, gli operatori commerciali esportatori «collegati» a produttori e i fornitori di servizi.

c) *Attuazione pratica*

- (98) Purché rispetti l'obbligo di esportare i prodotti, una società può importare beni strumentali (nuovi e di seconda mano, aventi fino a 10 anni) versando un'aliquota del dazio ridotta. Un obbligo di esportazione è un obbligo di esportare un valore minimo di beni pari a sei o otto volte l'importo del dazio risparmiato, a seconda del sottoregime prescelto. A tale scopo il governo dell'India rilascia una licenza EPCGS su richiesta e dietro versamento di una tassa. Tale regime accorda una riduzione del 3 % dell'aliquota del dazio di importazione su tutti i beni strumentali importati nell'ambito del regime. Per soddisfare l'obbligo di esportazione i beni strumentali importati devono essere utilizzati per produrre una determinata quantità di beni destinati all'esportazione nel corso di un certo periodo. Secondo il documento FTP 2009-2014 i beni strumentali possono essere importati con un'aliquota del dazio pari a 0 % nel quadro del regime EPCGS, ma in tal caso il periodo per assolvere l'obbligo di esportazione è più breve.
- (99) Il titolare della licenza EPCGS può anche rifornirsi di beni strumentali sul mercato locale. In tal caso il fabbricante locale di beni strumentali può avvalersi del vantaggio di importare in franchigia doganale le componenti necessarie alla produzione di tali beni. In alternativa, il fabbricante locale può beneficiare del vantaggio connesso alle esportazioni presunte per la fornitura di beni strumentali a un titolare della licenza EPCGS.

⁽¹²⁾ Il paragrafo 3.13 della «Nuova politica del commercio estero» afferma che il governo si riserva il diritto di imporre restrizioni o di modificare l'aliquota/il massimale del credito sul dazio illustrato nel capitolo.

⁽¹³⁾ Avviso pubblico n. 42 (RE2012)/2009-14 della direzione generale del Commercio estero dell'India.

- (100) È stato constatato che nel quadro del regime EPCGS le due società hanno ricevuto concessioni che è stato possibile attribuire al prodotto in esame durante il PI.

d) Conclusioni sul regime EPCGS

- (101) Il regime EPCGS eroga sovvenzioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base. La riduzione dei dazi costituisce un contributo finanziario attribuito dal governo dell'India, dato che tale concessione riduce le entrate della pubblica amministrazione indiana derivanti dal pagamento di dazi altrimenti dovuti. La riduzione dei dazi conferisce inoltre un vantaggio all'esportatore poiché i dazi risparmiati all'importazione migliorano la liquidità della società.
- (102) Il regime EPCGS è inoltre condizionato di diritto dall'andamento delle esportazioni, in quanto tali licenze non possono essere rilasciate senza un impegno a esportare i beni prodotti. Tale regime è quindi ritenuto specifico e compensabile a norma dell'articolo 4, paragrafo 4, primo comma, lettera a), del regolamento di base.
- (103) Il regime EPCGS non può essere considerato un regime di restituzione dei dazi o di restituzione daziaria sostitutiva ammissibile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base. I regimi ammissibili, descritti all'allegato I, lettera i), del regolamento di base, non riguardano i beni strumentali, perché questi non sono utilizzati nella produzione dei prodotti esportati.
- (104) La nuova politica quinquennale del commercio estero 2015-2020 ha mantenuto tale regime, sebbene preveda solo l'opzione del dazio pari a 0 %. Poiché i criteri di ammissibilità sono essenzialmente gli stessi, non si può affermare che il regime EPCGS sia stato interrotto e che non debba quindi più essere compensabile.

e) Calcolo dell'importo della sovvenzione

- (105) A norma dell'articolo 7, paragrafo 3, del regolamento di base, l'importo delle sovvenzioni compensabili è stato calcolato in base ai dazi doganali non pagati sui beni strumentali importati, ripartiti su un periodo corrispondente al normale periodo di ammortamento di tali beni strumentali nel settore in questione. L'importo così calcolato, attribuibile al PI, è stato adeguato aggiungendo gli interessi relativi a tale periodo per rispecchiare il valore temporale totale del denaro. A tal fine è stato ritenuto adeguato il tasso d'interesse commerciale praticato in India durante il periodo dell'inchiesta.
- (106) A norma dell'articolo 7, paragrafi 2 e 3, del regolamento di base, l'importo della sovvenzione è stato ripartito in base all'adeguato fatturato delle esportazioni durante il PI, usato come denominatore appropriato, poiché la sovvenzione è condizionata dall'andamento delle esportazioni ed è stata accordata senza riferimento alle quantità fabbricate, prodotte, esportate o trasportate.
- (107) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive ECL ha asserito che il regime EPCGS viene utilizzato nella produzione totale di tubi di ghisa duttile e non solo nella produzione dei beni esportati e ha pertanto chiesto che la sovvenzione fosse calcolata in base al fatturato totale anziché in base al fatturato delle esportazioni.
- (108) La Commissione ha respinto tale asserzione in quanto, come già indicato in precedenza, la sovvenzione è condizionata esclusivamente dall'andamento delle esportazioni. Questo approccio è anche coerente con la prassi seguita dalla Commissione in relazione allo stesso regime ⁽¹⁴⁾.
- (109) Lo stesso produttore esportatore ha chiesto che il vantaggio non prendesse in considerazione le voci/le macchine già ammortate molto prima del PI. La Commissione ha ammesso questa richiesta e ne ha informato la società.
- (110) L'aliquota della sovvenzione stabilita riguardo a questo regime durante il PI per il gruppo ECL era pari allo 0,03 % e per la società Jindal Saw India era pari allo 0,38 %.

⁽¹⁴⁾ Cfr. regolamento (UE) n. 115/2012 della Commissione, del 9 febbraio 2012, che istituisce un dazio compensativo provvisorio sulle importazioni di determinati elementi di fissaggio di acciaio inossidabile e di loro parti originari dell'India (GU L 38 dell'11.2.2012, pag. 6, considerando 64).

3.2.3. Regime di restituzione dei dazi («Duty Drawback Scheme» — DDS)

a) **Base giuridica**

- (111) Il regime DDS è descritto dettagliatamente nelle norme sulla restituzione dei dazi doganali e delle accise centrali («Custom & Central Excise Duties Drawback Rules») del 1995, modificate da notifiche successive.

b) **Ammissibilità**

- (112) Sono ammissibili a tale regime tutti i produttori esportatori e gli operatori commerciali esportatori.

c) **Attuazione pratica**

- (113) Un esportatore ammissibile può chiedere la restituzione dei dazi, il cui importo è calcolato come percentuale del valore fob dei prodotti esportati nel quadro di tale regime. I tassi di restituzione sono stati fissati dal governo dell'India per una serie di prodotti, tra cui il prodotto in esame, e sono calcolati in base alla quantità media o al valore medio dei materiali utilizzati come fattori produttivi per la fabbricazione di un prodotto e all'importo medio dei dazi pagati sui fattori produttivi. Essi si applicano a prescindere dall'effettivo pagamento dei dazi all'importazione. L'aliquota DDS per il prodotto in esame durante il PI ammontava all'1,9 % del valore fob.
- (114) Per essere ammissibile ai vantaggi di tale regime, una società deve esportare. Nel momento in cui i dettagli della spedizione sono inseriti nel server doganale (ICEGATE), si indica che l'esportazione avviene nell'ambito del regime DDS e l'importo DDS viene fissato in modo irrevocabile. Una volta che la compagnia di navigazione ha consegnato la nota di carico per l'esportazione («Export General Manifest» — EGM) e che l'ufficio doganale ne ha verificato la corrispondenza con i dati della bolla di spedizione, sono soddisfatte tutte le condizioni richieste per autorizzare la restituzione del dazio mediante pagamento diretto sul conto bancario dell'esportatore oppure a mezzo tratta.
- (115) L'esportatore deve anche dimostrare di aver incassato i proventi dell'esportazione mediante un certificato bancario che attesti l'avvenuto pagamento della fattura di esportazione («Bank Realisation Certificate» — BRC). Tale documento può essere fornito dopo il pagamento dell'importo della restituzione, ma il governo dell'India procederà a recuperare l'importo erogato qualora l'esportatore non presenti il BRC entro i termini previsti.
- (116) L'importo della restituzione può essere utilizzato per qualsiasi finalità.
- (117) In base alle norme di contabilità dell'India l'importo della restituzione dei dazi può essere infatti registrato secondo il principio della contabilità per competenza come entrata nei conti commerciali, una volta assolto l'obbligo di esportazione.
- (118) È stato inoltre constatato che durante il PI le due società indiane hanno ricevuto vantaggi nel quadro del regime DDS.

d) **Conclusioni sul regime DDS**

- (119) Il regime DDS eroga sovvenzioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto i), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base. Il cosiddetto importo della restituzione dei dazi costituisce un contributo finanziario attribuito dal governo dell'India, poiché avviene sotto forma di un trasferimento diretto di fondi da parte della pubblica amministrazione indiana. Non esistono restrizioni per l'impiego di questi fondi. L'importo della restituzione dei dazi conferisce inoltre un vantaggio all'esportatore poiché ne migliora la liquidità.
- (120) Il tasso di restituzione dei dazi per le esportazioni è fissato dal governo dell'India prodotto per prodotto. Nonostante la sovvenzione venga definita una restituzione dei dazi, il regime non presenta tuttavia le caratteristiche di un regime di restituzione dei dazi o di restituzione daziaria sostitutiva ammissibile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base. Il pagamento in contanti all'esportatore non è collegato ai pagamenti effettivi dei dazi all'importazione sulle materie prime, né rappresenta un credito sul dazio volto a compensare dazi all'importazione su importazioni passate o future di materie prime.

- (121) In seguito alla divulgazione delle conclusioni il governo dell'India ha in primo luogo sostenuto che la Commissione non ha fornito i requisiti da essa ritenuti imprescindibili affinché il DDS potesse rappresentare un regime di restituzione dei dazi legittimo, né ha motivato tale decisione. In secondo luogo, secondo il governo dell'India esiste un nesso adeguato tra i tassi di restituzione e i dazi pagati sulle materie prime poiché, nel calcolo dei tassi di restituzione dei dazi, il governo dell'India tiene conto della quantità o del valore medi dei materiali utilizzati come fattori produttivi per la fabbricazione del prodotto nonché dell'importo medio dei dazi pagati sui fattori produttivi. ECL ha presentato argomentazioni analoghe a quelle del governo dell'India.
- (122) La Commissione ha respinto tali argomentazioni per i motivi che seguono. Per quanto riguarda la prima argomentazione, nella divulgazione delle conclusioni la Commissione ha illustrato i motivi per cui non ha ritenuto il DDS un regime di restituzione dei dazi o di restituzione daziaria sostitutiva ammissibile. Essa ha infatti chiarito che il pagamento in contanti all'esportatore non è collegato ai pagamenti effettivi dei dazi all'importazione sulle materie prime, né rappresenta un credito sul dazio volto a compensare i dazi all'importazione su importazioni passate o future di materie prime.
- (123) Per quanto riguarda la seconda argomentazione, la Commissione non ritiene che il presunto nesso tra i tassi di restituzione e i dazi pagati sulle materie prime sia sufficiente affinché il regime sia conforme alle disposizioni di cui all'allegato I, lettera i), all'allegato II (definizione e disposizioni relative alla restituzione del dazio) e nell'allegato III (definizioni e disposizioni relative alla restituzione daziaria sostitutiva) del regolamento di base. L'importo del credito non è in particolare calcolato in funzione dei fattori produttivi effettivamente utilizzati. Non esistono inoltre sistemi o procedure per verificare quali fattori produttivi siano utilizzati nel processo di produzione del prodotto esportato o se sia stato effettuato un pagamento eccessivo di dazi all'importazione, ai sensi dell'allegato I, lettera i), e degli allegati II e III del regolamento di base. Anche questa affermazione è stata pertanto respinta.
- (124) Il pagamento sotto forma di un trasferimento diretto di fondi da parte del governo dell'India in seguito alle esportazioni effettuate dagli esportatori va pertanto considerato una concessione diretta del governo dell'India condizionata dall'andamento delle esportazioni ed è quindi ritenuta specifica e compensabile a norma dell'articolo 4, paragrafo 4, primo comma, lettera a), del regolamento di base.
- (125) In considerazione di quanto precede si conclude che il regime DDS è compensabile.

e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

- (126) A norma dell'articolo 3, paragrafo 2, e dell'articolo 5 del regolamento di base, la Commissione ha calcolato l'importo delle sovvenzioni compensabili in base al vantaggio conferito al beneficiario ed effettivamente accertato durante il periodo dell'inchiesta del riesame. A tale proposito, la Commissione ha stabilito che il vantaggio è conferito al beneficiario nel momento in cui un'operazione di esportazione viene eseguita nel quadro di tale regime. Da tale momento il governo dell'India è tenuto al pagamento dell'importo della restituzione, che costituisce un contributo finanziario ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto i), del regolamento di base. Una volta che le autorità doganali hanno rilasciato una bolla di spedizione per l'esportazione in cui è indicato, tra l'altro, l'importo della restituzione che va erogato per tale operazione di esportazione, il governo dell'India non ha alcun potere decisionale in merito alla concessione della sovvenzione. Alla luce di quanto precede, la Commissione ha ritenuto opportuno considerare il vantaggio conferito nel quadro del regime DDS come corrispondente alla somma degli importi di restituzione del dazio ottenuti per le operazioni di esportazione eseguite nel quadro di tale regime durante il periodo dell'inchiesta di riesame.
- (127) A norma dell'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha ripartito tali importi della sovvenzione in base al fatturato totale delle esportazioni del prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta di riesame, usato come denominatore appropriato, poiché la sovvenzione è condizionata dall'andamento delle esportazioni ed è stata accordata senza riferimento alle quantità fabbricate, prodotte, esportate o trasportate.
- (128) Una delle due società ha calcolato la quota di materia prima utilizzata nella produzione del prodotto in esame che è stata importata e su cui ha pagato i dazi. La società in questione ha successivamente asserito, sia prima che dopo la divulgazione delle conclusioni definitive, che se la Commissione dovesse compensare il vantaggio conferito dal regime DDS, non dovrebbe compensare l'importo totale del DDS ricevuto ma solo le somme che superano i dazi effettivamente pagati per le importazioni di fattori produttivi utilizzati nella produzione del prodotto in esame. L'asserzione della società è stata sostenuta anche dal governo dell'India nelle sue osservazioni sulla divulgazione delle conclusioni definitive.
- (129) La Commissione ha respinto tale asserzione in quanto, come spiegato nella sezione d), «Conclusioni sul DDS», benché denominato «restituzione dei dazi», il regime in questione costituisce in sostanza un trasferimento diretto

di fondi e non entrate cui il governo dell'India ha rinunciato. Il pagamento in contanti all'esportatore non è collegato ai pagamenti effettivi dei dazi all'importazione sulle materie prime, né rappresenta un credito sul dazio volto a compensare dazi all'importazione su importazioni passate o future di materie prime. Non vi è pertanto alcuna certezza che la quota di materia prima importata e utilizzata nella produzione di tubi di ghisa duttile resti invariata.

- (130) L'aliquota della sovvenzione stabilita riguardo a questo regime durante il PI per il gruppo ECL era pari all'1,66 % e per la società Jindal Saw India era pari all'1,37 %.

3.2.4. Fornitura di minerale di ferro per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato

3.2.4.1. Introduzione

- (131) Il denunciante ha asserito che i prezzi del minerale di ferro (la principale materia prima del prodotto in esame) in India sono distorti a causa dell'imposizione di una tassa all'esportazione di minerale di ferro e della politica di doppia tariffazione per il trasporto ferroviario delle merci, che hanno come obiettivo ed effetto il sovvenzionamento dei produttori indiani del prodotto in esame. Tali interventi ridurrebbero il costo di tale materia prima in India rispetto ad altri mercati non influenzati dagli interventi del governo dell'India.
- (132) Il denunciante ha inoltre aggiunto che, intervenendo sul mercato del minerale di ferro, il governo dell'India non fornisce direttamente minerale di ferro per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato, ma incarica o dà ordine di farlo alle società di estrazione di minerale di ferro.
- (133) Secondo il denunciante il governo incarica o dà ordine a tutte le società di estrazione di minerale di ferro in India, statali e private, di espletare il compito di fornire minerale di ferro per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato, nel quadro di una strategia a sostegno dell'industria siderurgica.

3.2.4.2. Analisi.

- (134) Al fine di stabilire l'esistenza di una sovvenzione compensabile devono sussistere tre elementi: a) un contributo finanziario, b) un vantaggio e c) la specificità (articolo 3 del regolamento di base).

a) **Contributo finanziario**

- (135) L'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto iv), secondo trattino, del regolamento di base afferma che vi è un contributo finanziario quando la pubblica amministrazione «*incarichi o dia ordine a un ente privato di svolgere una o più delle funzioni illustrate nei punti i), ii) e iii), che di norma spettano alla pubblica amministrazione, e l'attività svolta non differisca in sostanza dalla prassi della pubblica amministrazione*». Il tipo di funzioni di cui all'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto iii) si realizza laddove «*la pubblica amministrazione fornisca beni o servizi diversi dalle infrastrutture generali ovvero acquisti beni [...]*». Tali disposizioni rispecchiano l'articolo 1.1, lettera a) 1, punti iii) e iv) dell'accordo sulle sovvenzioni e sulle misure compensative e andrebbero interpretate e applicate alla luce della pertinente giurisprudenza dell'OMC.
- (136) Nel procedimento OMC sulle restrizioni all'esportazione l'UE, in qualità di parte terza, ha offerto al panel la propria interpretazione iniziale su queste disposizioni, che non erano state fino ad allora interpretate ⁽¹⁵⁾. In seguito alla divulgazione delle conclusioni diverse parti hanno fatto riferimento a tali indicazioni.
- (137) Il panel ha stabilito che il significato ordinario dei due termini «*incaricare*» e «*dare ordine*» di cui all'articolo 1.1, lettera a) 1), punto iv), dell'accordo sulle sovvenzioni e sulle misure compensative richiede che l'intervento del governo racchiuda un concetto di delega (nel caso dell'incarico) o di imposizione (nel caso dell'ordine) ⁽¹⁶⁾. Esso ha respinto l'argomentazione relativa alla causa e all'effetto formulata dagli Stati Uniti e ha chiesto un intervento esplicito e positivo di delega o di imposizione ⁽¹⁷⁾.

⁽¹⁵⁾ Relazione del panel DS 194, allegato B-3, punto 4.

⁽¹⁶⁾ Relazione del panel DS 194, del 29 giugno 2001, «United States — Measures treating export restraints as subsidies», punto 8.29.

⁽¹⁷⁾ Relazione del panel DS 194, punto 8.44.

- (138) In un procedimento successivo l'organo d'appello ha tuttavia sostenuto che la sostituzione dei termini «incarichi» e «dia ordine» con i termini «deleghi» e «imponga» è una norma troppo rigida ⁽¹⁸⁾. Secondo l'organo d'appello, un «incarico» si verifica quando un governo conferisce una responsabilità a un organismo privato e un «ordine» si riferisce a situazioni in cui il governo esercita la sua autorità su un organismo privato ⁽¹⁹⁾. In entrambi i casi il governo ricorre a un organismo privato quale tramite per il contributo finanziario e, nella maggior parte dei casi, ci si aspetterebbe che un incarico o un ordine dati a un organismo privato comportino una qualche forma di minaccia o di incentivo ⁽²⁰⁾. Il punto iv) non consente al contempo ai membri di istituire misure compensative sui prodotti quando il governo si limita ad esercitare i suoi poteri normativi generali ⁽²¹⁾ o quando il suo intervento può avere o non avere un risultato particolare, semplicemente in funzione di determinate circostanze fattuali e dell'esercizio della libera scelta da parte degli attori operanti in tale mercato ⁽²²⁾. L'incarico e l'ordine implicano invece un ruolo del governo più attivo rispetto a semplici atti di incentivazione ⁽²³⁾.
- (139) Ne consegue che il livello probatorio stabilito dall'organo d'appello, in particolare la sua conclusione secondo cui nella maggior parte dei casi ci si aspetterebbe che un incarico o un ordine dati a un organismo privato comportino una qualche forma di minaccia o di incentivo, è meno rigoroso rispetto all'originaria posizione dell'UE sostenuta nel procedimento «United States — Measures treating export restraints as subsidies». Lo stesso vale per il parere dell'UE secondo cui un organismo privato svolgerebbe le funzioni che di norma spetterebbero al governo solo se a tale organismo non è lasciata alcuna scelta nel momento in cui riceve l'incarico o l'ordine del governo, ad esempio quando questo fissa il prezzo al quale l'organismo privato è tenuto a vendere.
- (140) L'UE ha di conseguenza adeguato la propria interpretazione agli orientamenti ricevuti in materia dall'organo d'appello.
- (141) In linea con tali decisioni dell'OMC non tutte le misure di governo in grado di conferire vantaggi si configurano come contributi finanziari a norma dell'articolo 3 del regolamento di base e dell'articolo 1.1, lettera a), dell'accordo sulle sovvenzioni e sulle misure compensative. Va provata l'esistenza di una politica o di un programma di governo intesi a promuovere il settore oggetto dell'inchiesta (nella fattispecie l'industria dei tubi di ghisa duttile), esercitando l'autorità su organismi pubblici o privati (nel caso specifico: le società di estrazione di minerale di ferro) o conferendo loro la responsabilità di fornire minerale di ferro all'industria dei tubi di ghisa duttile per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato.
- (142) In linea con il test in cinque fasi dell'OMC ⁽²⁴⁾ la Commissione ha dunque riesaminato molto accuratamente la natura dell'intervento della pubblica amministrazione (se questo comporti un incarico o un ordine dato alle società di estrazione di minerale di ferro), la natura degli enti incaricati [se le società di estrazione siano enti privati ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto iv), del regolamento di base] e l'intervento degli enti cui è stato dato l'incarico o l'ordine (se le società che estraggono minerale di ferro cui è stato dato l'incarico o l'ordine forniscano minerale di ferro all'industria dei tubi di ghisa duttile per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato e fungano pertanto da tramite della pubblica amministrazione). La Commissione ha inoltre verificato se la funzione svolta spettasse di norma alla pubblica amministrazione (se la fornitura di minerale di ferro alle società di produzione in India per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato costituisca una normale attività di governo) e se tale funzione non differisca in sostanza dalla prassi della pubblica amministrazione (se l'effettiva fornitura di minerale di ferro da parte delle società di estrazione differisca in sostanza da quel che avrebbe fatto la pubblica amministrazione stessa).
- i) Incarico delle società di estrazione di minerale di ferro da parte del governo dell'India
- (143) In considerazione delle conclusioni dell'organo d'appello di cui sopra la Commissione ha esaminato in primo luogo se il sostegno del governo dell'India all'industria dei tubi di ghisa duttile sia effettivamente l'obiettivo di una politica di governo e non semplicemente un «effetto secondario» dell'esercizio di poteri normativi generali. L'inchiesta ha esaminato in particolare se le distorsioni di prezzo constatate rientrassero tra gli obiettivi di governo o se i prezzi più bassi del minerale di ferro fossero invece un effetto «involontario» della regolamentazione generale di governo.
- (144) Diversi documenti dimostrano che il governo dell'India perseguiva esplicitamente l'obiettivo programmatico di sostenere l'industria dei tubi di ghisa duttile.

⁽¹⁸⁾ Relazione dell'organo d'appello DS296, del 21 febbraio 2005, «United States — Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMs) from Korea», punti 110-111.

⁽¹⁹⁾ Relazione dell'organo d'appello DS 296, punto 116.

⁽²⁰⁾ Relazione dell'organo d'appello DS 296, punto 116.

⁽²¹⁾ Relazione dell'organo d'appello DS 296, punto 115.

⁽²²⁾ Relazione dell'organo d'appello DS 296, punto 114, che concorda in merito con la relazione del panel DS 194, punto 8.31.

⁽²³⁾ Relazione dell'organo d'appello DS 296, punto 115.

⁽²⁴⁾ Relazione del panel DS 194, punto 8.25.

- (145) Nel 2005 un gruppo di esperti istituito dal ministero per l'Acciaio al fine di elaborare orientamenti sull'assegnazione di concessioni minerarie a titolo preferenziale ha pubblicato una relazione (la «relazione Dang») che riporta diverse conclusioni e raccomandazioni pertinenti. Già all'epoca si osservava che, a parte le risorse umane, l'accesso garantito alle forniture locali di minerale di ferro a prezzi scontati rispetto ai prezzi mondiali sembrava conferire all'acciaio indiano un importante vantaggio competitivo che andava preservato, sviluppato e sfruttato appieno ⁽²⁵⁾ (sottolineatura aggiunta).
- (146) In seguito alla divulgazione delle conclusioni il governo dell'India ed ECL hanno asserito che la sola base giuridica di cui si sia avvalsa la Commissione sia la relazione Dang. Essi hanno citato una relazione del panel in cui i suoi membri concludevano di non essere convinti che l'unico riferimento alla politica delle concessioni minerarie figurante nella relazione Dang fornisse elementi a sostegno della determinazione dell'esistenza di un programma di estrazione vincolata del minerale di ferro ⁽²⁶⁾. ECL ha inoltre sostenuto che la relazione Dang era stata redatta da un esperto indipendente, era priva di valore giuridico e non era in grado di fissare obiettivi programmatici per l'India.
- (147) La Commissione osserva in primo luogo che gli obiettivi programmatici governativi non figurano necessariamente in testi giuridicamente vincolanti. Essi potrebbero figurare in una serie di documenti e dichiarazioni programmatiche di governo quali relazioni, discorsi e comunicazioni al Parlamento, dichiarazioni ecc.
- (148) In secondo luogo le asserzioni presentate dalle parti contengono errori di fatto. Come illustrato nei considerando da 153 a 169, per giungere alla conclusione che il governo dell'India ha perseguito l'obiettivo programmatico di sostenere l'industria dei tubi di ghisa duttile la Commissione ha tenuto conto di diversi altri documenti e atti giuridici oltre alla relazione Dang.
- (149) In terzo luogo, per quanto riguarda la loro asserzione basata sulla relazione del panel è opportuno citare l'intero punto 7.211, pertinente in materia:
- « [...] non siamo convinti che l'unico riferimento alla politica delle concessioni minerarie figurante nella relazione Dang fornisca elementi di sostegno nella determinazione dell'esistenza di un programma di estrazione vincolata del minerale di ferro. Riteniamo estremamente pertinente che, sebbene la relazione Dang descriva l'industria indiana del minerale di ferro e le politiche applicabili a tale industria, non vi siano riferimenti a programmi o politiche che favoriscono l'estrazione vincolata, né vi siano indicazioni che ai produttori siderurgici siano state accordate concessioni minerarie a condizioni diverse da quelle fornite ad altre società di estrazione. È infatti del tutto possibile che il riferimento a una politica di concessioni minerarie vincolate, sul quale si basano gli Stati Uniti, fosse semplicemente inteso a rinviare al fatto che alle società siderurgiche sono accordate concessioni minerarie e a indicare che tali concessioni dovessero continuare a essere accordate ai produttori siderurgici.» (sottolineatura aggiunta, nota a piè di pagina omessa) ⁽²⁷⁾.
- (150) La citazione evidenzia che il panel non ha contestato il fatto che la relazione Dang descriva l'industria indiana del minerale di ferro e le politiche applicabili a tale settore. Tra i membri del gruppo di esperti ⁽²⁸⁾ figuravano infatti anche rappresentanti del governo e dell'industria ed è ragionevole ritenere che essi fossero adeguatamente informati delle politiche governative vigenti e della situazione dell'industria. Contrariamente a quanto avviene per l'estrazione vincolata, la relazione è inoltre esplicita in merito all'obiettivo strategico di favorire i produttori siderurgici indiani (accesso garantito alle forniture locali di minerale di ferro a prezzi scontati rispetto ai prezzi mondiali) e al fatto che tale vantaggio andasse mantenuto e incentivato.
- (151) In considerazione di quanto precede la Commissione ha respinto tali asserzioni.
- (152) Per attuare il suddetto obiettivo programmatico specifico (scoraggiare le esportazioni di minerale di ferro) il governo dell'India ha adottato le due misure descritte nel seguito.

⁽²⁵⁾ Relazione del «gruppo di esperti» sull'assegnazione di concessioni minerarie a titolo preferenziale per il minerale di ferro, presentata al ministero per l'Acciaio il 26 agosto 2005, pag. 36. La relazione è disponibile sul sito Internet del ministero per l'Acciaio ed è stata da ultimo consultata il 23 novembre 2015: <http://steel.gov.in/GRANT%20OF%20MINING%20LEASES.pdf>.

⁽²⁶⁾ Relazione del panel DS436, del 14 luglio 2014, «United States — Countervailing Measures on Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products from India», punto 7.211.

⁽²⁷⁾ Relazione del panel DS436, punto 7.211.

⁽²⁸⁾ La pagina 1 della relazione Dang indica che il gruppo di esperti era presieduto Shri R.K Dang, ex segretario del ministero delle Miniere, e che tra i membri figuravano rappresentanti di dipartimenti/ministeri, governo degli Stati, rappresentanti del settore e delle associazioni di categoria nonché esperti nei settori dell'ambiente e dell'attività mineraria.

- (153) La prima consiste nella decisione, adottata il 1° marzo 2007, di istituire tasse all'esportazione di minerale di ferro, inizialmente a un tasso di 300 INR/t ⁽²⁹⁾, che è stato in seguito periodicamente modificato. In particolare nel marzo 2011 il tasso è stato portato al 20% ⁽³⁰⁾ e nel dicembre 2011 al 30% ⁽³¹⁾; nell'aprile 2015 la tassa all'esportazione di minerale di ferro a basso grado di purezza (tenore di ferro inferiore al 58%) è stata ridotta al 10% ⁽³²⁾. È opportuno osservare che il minerale di ferro a basso grado di purezza non ha molti impieghi in India e non è dunque necessario tenerlo a disposizione degli utilizzatori indiani.
- (154) Il sostegno alle industrie a valle può essere in generale una motivazione determinante per l'istituzione di restrizioni all'esportazione e, in particolare, di tasse all'esportazione. Il fatto che i principali obiettivi programmatici delle restrizioni all'esportazione (e delle elevate tasse all'esportazione) consistano nel tutelare e promuovere le industrie a valle, fornendo alle industrie a valle nazionali materie prime e fattori produttivi a prezzi contenuti è stato accertato anche dalla relazione dell'OCSE sull'impatto economico delle restrizioni all'esportazione di materie prime ⁽³³⁾ («la relazione dell'OCSE»).
- (155) La seconda misura consiste in una politica di doppia tariffazione per il trasporto delle merci, introdotta dal ministero delle Ferrovie il 22 maggio 2008 ⁽³⁴⁾. Tale politica ha istituito tariffe diverse per il trasporto del minerale di ferro destinato al consumo interno e di quello destinato all'esportazione. La differenza media è pari al triplo ⁽³⁵⁾. Il trasporto ferroviario di merci rappresenta una parte assai rilevante del costo totale del minerale di ferro ⁽³⁶⁾.
- (156) Prima e dopo la divulgazione delle conclusioni definitive ECL ha asserito che la politica di doppia tariffazione era stata abolita nel 2009. In base alle informazioni fornite dal governo dell'India e dal produttore esportatore la Commissione ha tuttavia stabilito che, attraverso diverse circolari sulle tariffe emanate dal governo dell'India, questo ha continuato e continua ad applicare, durante e dopo il PI, tariffe diverse per il trasporto del minerale destinato al consumo interno e di quello destinato all'esportazione, a vantaggio del primo ⁽³⁷⁾. In particolare, alle esportazioni si applica una tariffa basata sulla distanza, tariffa che a determinate condizioni non è applicata al consumo interno. La Commissione ha pertanto respinto l'asserzione.
- (157) Queste due misure costituiscono nel loro insieme una restrizione mirata all'esportazione, sostanzialmente istituita nel 2007/2008 e ulteriormente ampliata nel marzo e nel dicembre 2011 con l'aumento dell'aliquota della tassa all'esportazione di minerale di ferro. I documenti programmatici che seguono dimostrano da un lato l'esistenza di un obiettivo programmatico di sostenere l'industria dei tubi di ghisa duttile e, dall'altro, la soddisfazione del governo dell'India per aver finora raggiunto i suoi obiettivi:
- (158) La relazione del gruppo di lavoro sull'industria siderurgica per il dodicesimo piano quinquennale, pubblicata nel novembre 2011 ⁽³⁸⁾, afferma esplicitamente quanto segue:
- «il ministero ha adottato misure per scoraggiare l'esportazione attraverso l'istituzione di tariffe più elevate e di prelievi speciali» (pag. 16);
- «attualmente l'esportazione del minerale di ferro viene scoraggiata attraverso tariffe più elevate. È fondamentale portare avanti questa politica e, se necessario, aumentare ulteriormente le aliquote d'imposta. Al contempo è necessario seguire da

⁽²⁹⁾ In base alla media dei prezzi del minerale ferro praticati sul mercato interno in tale periodo, tale valore corrisponderebbe a una percentuale compresa tra il 12 % e il 15 %.

⁽³⁰⁾ Notifica doganale n. 27/2011 del 1° marzo 2011, disponibile sul sito Internet del ministero delle Finanze e da ultimo consultata il 23 novembre 2015: <http://indiabudget.nic.in/ub2011-12/cen/cus2711.pdf>.

⁽³¹⁾ Secondo calendario delle tariffe all'esportazione, pubblicato dalla direzione centrale delle Accise e dei dazi doganali («Board of Excise and Customs»), da ultimo consultato il 23 novembre 2015: <http://www.cbec.gov.in/resources/htdocs-cbec/customs/cs-tariff2015-16/sch2-exptariff.pdf>.

⁽³²⁾ Notifica doganale n. 30/2015, del 30 aprile 2015, pubblicata dalla direzione centrale delle Accise e dei dazi doganali («Board of Excise and Customs»), da ultimo consultata il 23 novembre 2015: <http://www.cbec.gov.in/resources/htdocs-cbec/ub1516/do-ltr-jstru1-post-budget.pdf>.

⁽³³⁾ OECD Trade Policy Studies, «The Economic Impact of Export Restrictions on Raw Materials», pubblicata il 16 novembre 2010 e da ultimo consultata il 23 novembre 2015: <http://www.oecd.org/publications/the-economic-impact-of-export-restrictions-on-raw-materials-9789264096448-en.htm>.

⁽³⁴⁾ Ufficio del controllore e revisore generale (CAG) dell'India, relazione di audit sulla politica di doppia tariffazione per il trasporto del minerale di ferro sulle ferrovie indiane, dell'8 maggio 2015. Le informazioni sono disponibili sul sito Internet del CAG, da ultimo consultato il 23 novembre 2015: http://www.saiindia.gov.in/english/home/public/In%20_Media/14of2015.pdf.

⁽³⁵⁾ Governo dell'India, ministero delle Finanze, dipartimento degli Affari economici, documento di lavoro n. 3/2014-DEA, «Indias Merchandise Exports: some important issues and policy suggestions», pag. 40. Tale documento è disponibile sul sito Internet del ministero delle Finanze ed è stato da ultimo consultato il 23 novembre 2015: <http://finmin.nic.in/workingpaper/Working%20Paper%20on%20Trade%202014.pdf>.

⁽³⁶⁾ Articolo «India hikes rail freight rates on iron ore exports», in The Wall Street Journal, 16 marzo 2010, da ultimo consultato il 23 novembre 2015: <http://www.wsj.com/articles/SB10001424052748703734504575125151243861216>.

⁽³⁷⁾ L'ultima modifica delle tariffe per il trasporto del minerale di ferro è l'addendum n. 16 alla circolare sulle tariffe n. 36 del 2009, dell'1.9.2015, adottata dal ministero delle Ferrovie del governo dell'India. Cfr. http://www.indianrailways.gov.in/railwayboard/uploads/directorate/traffic_comm/Freight_Rate_2k15/RC_36_09_Addendum-16.pdf, da ultimo consultato il 26 gennaio 2016.

⁽³⁸⁾ Ministero per l'Acciaio, relazione del gruppo di lavoro sull'industria siderurgica per il dodicesimo piano quinquennale (2012-2017), novembre 2011. La relazione è disponibile sul sito Internet della commissione di pianificazione del governo dell'India ed è stata da ultimo consultata il 23 novembre 2015: http://planningcommission.gov.in/aboutus/committee/wrkgrp12/wg_steel2212.pdf.

vicino l'esportazione del minerale di ferro per assicurarsi che il solo aumento delle tariffe sia sufficiente a raggiungere l'obiettivo della conservazione delle risorse per uso interno. Possono essere prese in considerazione anche ulteriori misure, quali tariffe di trasporto più elevate sulle merci esportate, aumento delle tariffe di trasporto interno ecc. nonché altre misure amministrative» (punto 3.6.3.3, pag. 46);

— «nel 2010-11 l'esportazione del minerale di ferro è diminuita principalmente a causa del divieto di esportazione istituito dallo Stato di Karnataka e delle misure tributarie adottate dal governo centrale per limitare l'esportazione del minerale di ferro dal paese... L'elevata domanda di esportazioni degli ultimi anni ha fatto aumentare la base produttiva del paese, il che ha determinato un livello di produzione nettamente superiore alla domanda interna. Il governo ha adottato diverse importanti iniziative per scoraggiare attività estrattive eccessive destinate a soddisfare un mercato di esportazione in espansione. Tra queste figurano finora l'istituzione di misure tributarie quali i dazi all'esportazione, l'aumento del costo del trasporto ferroviario per le esportazioni ecc.» (punti 4.2.5.2 e 4.2.5.4, pag. 57);

— «le misure programmatiche a lungo termine intese a frenare le esportazioni di minerale di ferro dovrebbero mirare ad attrarre investimenti nella capacità siderurgica, onde promuovere l'aggiunta di valore e l'esportazione di prodotti finiti. A breve termine e nell'immediato questo obiettivo può essere raggiunto ricorrendo ad adeguate misure tributarie. L'esportazione del minerale di ferro dal paese è attualmente scoraggiata mediante: i) l'istituzione di un dazio all'esportazione pari al 20% ad valorem sul minerale di ferro e ii) l'applicazione di tariffe molto più elevate per il trasporto ferroviario di minerale di ferro destinato all'esportazione. Tali misure hanno contribuito a ridurre i prezzi del minerale di ferro praticati sul mercato interno rispetto a quello internazionale e hanno svolto un ruolo fondamentale nel rendere il minerale di ferro disponibile per le industrie nazionali a prezzi competitivi. Al fine di scoraggiare efficacemente l'esportazione di minerale di ferro dal paese si raccomanda l'elaborazione di misure tributarie adeguate, da calibrare regolarmente in linea con le esigenze del mercato del minerale, sia a livello interno che internazionale» (punto 4.2.6.5, pag. 60) (sottolineatura aggiunta).

(159) Il dodicesimo piano quinquennale ⁽³⁹⁾ (2012-2017) ha confermato le dichiarazioni programmatiche della relazione del gruppo di lavoro sull'industria siderurgica:

— «nell'economia globale alcune risorse naturali come il carbone e il minerale di ferro di buona qualità stanno iniziando a scarseggiare, mentre aumenta la domanda delle economie in via di sviluppo, in particolare la Cina e, ora, l'India. La disponibilità sul mercato interno di alcune di queste materie prime ci conferisce un vantaggio competitivo che dovremmo sfruttare per costruire industrie nazionali che aggiungano valore a tali risorse, creando in tal modo nuovi posti di lavoro e migliorando la nostra bilancia commerciale. Per intensificare ulteriormente questa variazione di valore le politiche di governo e la struttura dei dazi andrebbero concepite in modo da incentivare l'aggiunta di valore all'acciaio, anziché esportarlo come materia prima» (pagina 67, punto 13.72) (sottolineatura aggiunta).

(160) In seguito alla divulgazione delle conclusioni ECL ha contestato il riferimento da parte della Commissione ai documenti succitati. Essa ha in primo luogo sostenuto che la relazione del gruppo di lavoro sull'industria siderurgica non aveva alcun valore giuridico in quanto si trattava esclusivamente di un parere o di una valutazione di alcuni individui e non era un documento avallato dal governo. In secondo luogo ha affermato che il dodicesimo piano quinquennale è stato citato erroneamente in quanto in esso figurava anche, ad esempio, una raccomandazione secondo cui le esportazioni su vasta scala di minerale di ferro avevano destato gravi preoccupazioni circa la sua futura disponibilità ed occorreva affrontare con urgenza i problemi del degrado ambientale, degli sfollati, delle strozzature del trasporto e così via.

(161) Per quanto riguarda la prima argomentazione la Commissione ritiene che, benché non sia stata pubblicata dal governo, la relazione del gruppo di lavoro sull'industria siderurgica descrive la condizione dell'industria indiana del minerale di ferro e la politica del governo ad essa applicata. Tra i membri del gruppo di esperti figuravano infatti anche rappresentanti del governo e dell'industria ⁽⁴⁰⁾ ed è ragionevole ritenere che essi fossero adeguatamente informati delle politiche governative vigenti e della situazione dell'industria.

(162) Per quanto riguarda la seconda argomentazione la Commissione non ha mai asserito che tale piano quinquennale si limitasse agli obiettivi programmatici e alle raccomandazioni citati relativi al minerale di ferro. Le raccomandazioni cui si riferisce il produttore esportatore riguardano presunte attività illegali di estrazione e presunti danni ambientali che, al momento della pubblicazione della relazione, rappresentavano una problematica di rilievo che è stata oggetto di numerose decisioni giudiziarie di chiudere le miniere, ad esempio, negli Stati di Karnataka, di Odisha e di Goa. Il fatto che tale politica persegua anche un obiettivo ambientale non fa venir meno il principale obiettivo economico. È anzi perfettamente accettabile che una politica di governo persegua due obiettivi contemporaneamente. La Commissione ha pertanto respinto tali asserzioni.

(163) ECL ha inoltre sostenuto che la commissione di pianificazione dell'India, che opera dal 1950 e che ha formulato i piani quinquennali, è stata sciolta il 1° gennaio 2015 e che non vi saranno ulteriori piani quinquennali.

⁽³⁹⁾ «The Twelfth five year plan (2012 — 2017) Economic Sectors» Volume II, capitolo 13, pagina 67, punto 13.72. Il piano, datato 10 maggio 2013, è disponibile sul sito Internet della commissione di pianificazione del governo dell'India ed è stato da ultimo consultato il 23 novembre 2015: http://planningcommission.gov.in/plans/planrel/12thplan/pdf/12fyp_vol2.pdf.

⁽⁴⁰⁾ Per il riferimento, cfr. nota a piè di pagina 38, pag. 185.

- (164) Dal sito Internet indicato ⁽⁴¹⁾ risulta in effetti che la commissione di pianificazione è stata sciolta ⁽⁴²⁾. Un'eventuale scadenza del piano quinquennale dopo il 2017 non incide tuttavia sulla conclusione che fino ad allora il piano resterà in vigore.
- (165) ECL ha infine citato un'altra parte della relazione del gruppo di lavoro sull'industria siderurgica in cui si affermava che i prezzi del minerale di ferro erano esenti dall'intervento del governo ed erano determinati da forze di mercato. In essa si sosteneva inoltre che i prezzi del minerale di ferro praticati sul mercato interno avevano generalmente seguito l'andamento dei prezzi internazionali ⁽⁴³⁾.
- (166) Le restrizioni mirate all'esportazione non eliminano completamente le forze di mercato sul mercato interno indiano, ma hanno gravi conseguenze in quanto riducono le esportazioni e incoraggiano gli operatori di mercato a vendere i loro prodotti a un prezzo inferiore a quello che avrebbero potuto ottenere in assenza di tale politica. Questa conclusione non è in contraddizione con quanto affermato nella relazione, secondo cui i prezzi del minerale di ferro praticati sul mercato interno hanno generalmente seguito l'andamento dei prezzi internazionali. Le esportazioni e le importazioni indiane non sono state in effetti vietate completamente. È pertanto inevitabile che i prezzi internazionali incidano in qualche misura sui prezzi praticati sul mercato interno indiano, il che non significa tuttavia che i prezzi interni siano allo stesso livello o a un livello più elevato rispetto ai prezzi internazionali. L'asserzione è stata pertanto respinta.
- (167) Istituito tali restrizioni mirate all'esportazione (in particolare attraverso le tasse all'esportazione e la politica di doppia tariffazione per il trasporto delle merci) il governo dell'India mette le società di estrazione di minerale di ferro in una situazione economicamente irrazionale, che le spinge a vendere i loro prodotti a un prezzo inferiore a quello che avrebbero potuto ottenere in assenza di tale politica.
- (168) Il governo dell'India ha svolto un ruolo più attivo rispetto a semplici atti di incentivazione, come stabilito dall'organo di appello ⁽⁴⁴⁾. Le misure adottate dal governo dell'India riducono la libertà d'azione delle società di estrazione di minerale di ferro, limitando in pratica le loro decisioni commerciali in merito a dove vendere il loro prodotto e a quale prezzo. Viene loro impedito di massimizzare le entrate in quanto i loro proventi sono pesantemente ridotti da tali misure.
- (169) La dichiarazione programmatica di cui alla relazione Dang del 2005, secondo cui l'accesso garantito alle forniture locali di minerale di ferro a prezzi scontati rispetto ai prezzi mondiali andava preservato, sviluppato e sfruttato appieno (cfr. considerando 145) e il successivo riscontro, nel dodicesimo piano quinquennale, dell'affermazione secondo cui la disponibilità sul mercato interno di alcune di queste materie prime conferiva all'India un vantaggio competitivo ⁽⁴⁵⁾ dimostrano altresì che il governo dell'India si aspetta che le società di estrazione di minerale di ferro non riducano drasticamente la produzione interna ma mantengano stabile la fornitura di minerale di ferro estratto localmente. Tali aspettative sono state soddisfatte, come osservato dallo stesso governo dell'India nella relazione per il dodicesimo piano quinquennale citata nel considerando 158, quarto trattino, nonché nelle dichiarazioni formulate dal ministero per l'Acciaio di cui ai considerando da 174 a 176. Nel fascicolo non figura inoltre alcun elemento a sostegno della tesi secondo cui il governo dell'India ha consentito ai produttori di minerale di ferro di adeguare liberamente la loro produzione alla domanda quale influenzata dalle restrizioni mirate all'esportazione da esso istituite. È anzi risaputo che in un regime di libero mercato è ragionevole supporre che le società di estrazione di minerale di ferro non vanificherebbero importanti investimenti iniziali e costi fissi elevati riducendo la produzione al solo fine di evitare un eccesso di offerta e la conseguente pressione al ribasso sui prezzi praticati sul mercato interno dovuti alle misure istituite dal governo dell'India. I produttori di minerale di ferro sono pertanto incentivati dal governo dell'India a mantenere la produzione per rifornire il mercato interno, benché in una situazione in cui le esportazioni sono state disincentivate un fornitore razionale adeguerebbe la produzione.
- (170) Mediante tali misure il governo dell'India spinge pertanto le società di estrazione a mantenere il minerale di ferro in India in quanto impossibilitate a vendere ai prezzi più elevati che sarebbero praticati in India in assenza di tali misure.
- (171) In questo senso i produttori di fattori produttivi sono «incaricati» dalla pubblica amministrazione a fornire beni agli utilizzatori nazionali di minerale di ferro, vale a dire ai produttori siderurgici, compresi i produttori di tubi di ghisa duttile, per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato. Alle società di estrazione di minerale di ferro è conferita la responsabilità di creare in India un mercato artificioso, frammentato e caratterizzato da prezzi bassi.
- (172) In altri termini, nell'applicare le restrizioni mirate all'esportazione, il governo dell'India sa come i produttori di minerale di ferro risponderanno alle misure e quali saranno le conseguenze. Benché per rispondere alla restrizione all'esportazione possano ridurre leggermente la produzione interna, i produttori non la sospenderebbero né la ridimensionerebbero tanto da portarla a livelli estremamente contenuti. Come spiegato nel

⁽⁴¹⁾ <http://niti.gov.in/content/index.php>, consultato il 27 gennaio 2016.

⁽⁴²⁾ Ciò è confermato dall'archivio del sito Internet della commissione: <http://planningcommission.gov.in/>, consultato il 27 gennaio 2016.

⁽⁴³⁾ Cfr. nota a piè di pagina 38, pag. 57.

⁽⁴⁴⁾ Cfr. considerando 138.

⁽⁴⁵⁾ Si veda il riferimento nella nota a piè di pagina 39.

considerando 169, nel settore minerario l'adeguamento della produzione resterebbe anzi moderato, con la conseguente riduzione dei prezzi praticati sul mercato interno. A tale riguardo gli effetti sono stabiliti ex ante e non ex post e non sono quindi «involontari». Esiste un chiaro «nesso dimostrabile» tra la politica e la condotta degli enti privati coinvolti, che fungono da tramite del governo nel condurre la sua politica intesa a fornire all'industria dei tubi di ghisa duttile minerale di ferro per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato.

- (173) Lo stesso governo dell'India riconosce il successo della sua politica di restrizioni mirate all'esportazione. Nel 2013 il comitato permanente sul carbone e sull'acciaio, istituito in seno al ministero per l'Acciaio, ha pubblicato la sua trentottesima relazione sulla revisione della politica di esportazione del minerale di ferro ⁽⁴⁶⁾.
- (174) In risposta a un quesito del comitato il ministero per l'Acciaio ha comunicato che, sebbene dal 2004-05 il consumo interno di minerale di ferro da parte delle industrie nazionali abbia mostrato una tendenza al rialzo, la produzione di minerale di ferro è sempre stata ben più elevata del consumo interno per via della produzione di minerale nel paese destinata all'esportazione. Per migliorare la disponibilità di minerale di ferro per l'industria siderurgica nazionale e per conservare tale minerale per il fabbisogno interno a lungo termine, sono state tuttavia adottate misure tributarie per disincentivare l'esportazione di minerale di ferro e attualmente viene riscosso un dazio all'esportazione con un'aliquota del 30 % ad valorem su tutte le varietà di minerale di ferro (tranne i pellet), che ha determinato un calo significativo delle esportazioni nel 2011-12 e nell'anno in corso (punto 2.7, pag. 14).
- (175) Il ministero per l'Acciaio ha presentato una sintesi della politica del commercio estero in materia di esportazione di minerale di ferro (punto 4.13, pag. 23), in cui figurano le seguenti informazioni:
- l'esportazione di minerale di ferro con un tenore di ferro superiore al 64 % è convogliata attraverso la società per il commercio di metalli e di minerali («Metal and Mineral Trading Company» — MMTC) ed è consentita mediante licenze rilasciate dalla direzione generale per il Commercio estero («Directorate general for Foreign Trade» — DGTF);
 - il minerale ad alto tenore di ferro (superiore al 64 %) proveniente da Bailadila, nello Stato di Chhattisgarh, può essere esportato con restrizioni quantitative imposte soprattutto al fine di soddisfare innanzitutto la domanda interna. Le quantità esportate non possono eccedere 1,81 milioni di tonnellate l'anno per i masselli e 2,71 milioni di tonnellate l'anno per i fini.
- (176) Il ministero per l'Acciaio ha inoltre comunicato al comitato che, con l'aumento del dazio all'esportazione del 20 % ad valorem a partire dal 1° marzo 2011, le esportazioni di minerale di ferro sono diminuite di circa il 37 %, passando a 61,74 milioni di tonnellate nel 2011-12, rispetto ai 97,66 milioni di tonnellate nel 2010-11. Con l'ulteriore aumento del dazi all'esportazione sul minerale di ferro al 30 % ad valorem dal 30 dicembre 2011 le esportazioni sono ulteriormente diminuite. Durante il primo semestre del 2012-13 le esportazioni sono diminuite di oltre il 50 % per arrivare a 14,4 milioni di tonnellate, rispetto ai 30,75 milioni di tonnellate durante lo stesso periodo dell'anno precedente. Il ministero per l'Acciaio ha esaminato la questione a più riprese con il ministero delle Finanze al fine di riscuotere i dazi all'esportazione appropriati sul minerale di ferro per disincentivare efficacemente le esportazioni e migliorare la disponibilità del minerale di ferro per la propria industria siderurgica a prezzi accessibili (punto 4.19, pag. 26).
- (177) La Commissione ha in conclusione constatato che il governo aveva incaricato le società di estrazione di condurre la sua politica intesa a creare un mercato interno frammentato e a fornire all'industria siderurgica nazionale minerale di ferro per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato.
- ii) Incarichi a enti privati ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto iv) del regolamento di base
- (178) La Commissione ha quindi valutato se le società indiane di estrazione di minerale di ferro siano incaricate dal governo dell'India a norma dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto iv), del regolamento di base.
- (179) I due produttori esportatori indiani acquistavano la stragrande maggioranza del minerale di ferro da imprese private, ad eccezione di una quantità modesta di minerale di ferro acquistata dalla società nazionale per lo sviluppo dei minerali («National Mineral Development Corporation» — NMDC), che è uno dei principali operatori sul mercato ed è di proprietà del governo dell'India.
- (180) Fatta salva la questione dell'eventuale controllo significativo del governo dell'India sulla NMDC ai sensi dell'articolo 2, lettera b), del regolamento di base, che è irrilevante ai fini della presente inchiesta, la Commissione ha ritenuto che tutte le società di estrazione di minerale di ferro, indipendentemente dal fatto che siano di proprietà pubblica, sono enti privati incaricati dal governo dell'India, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto iv), del regolamento di base, di fornire minerale di ferro per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato.

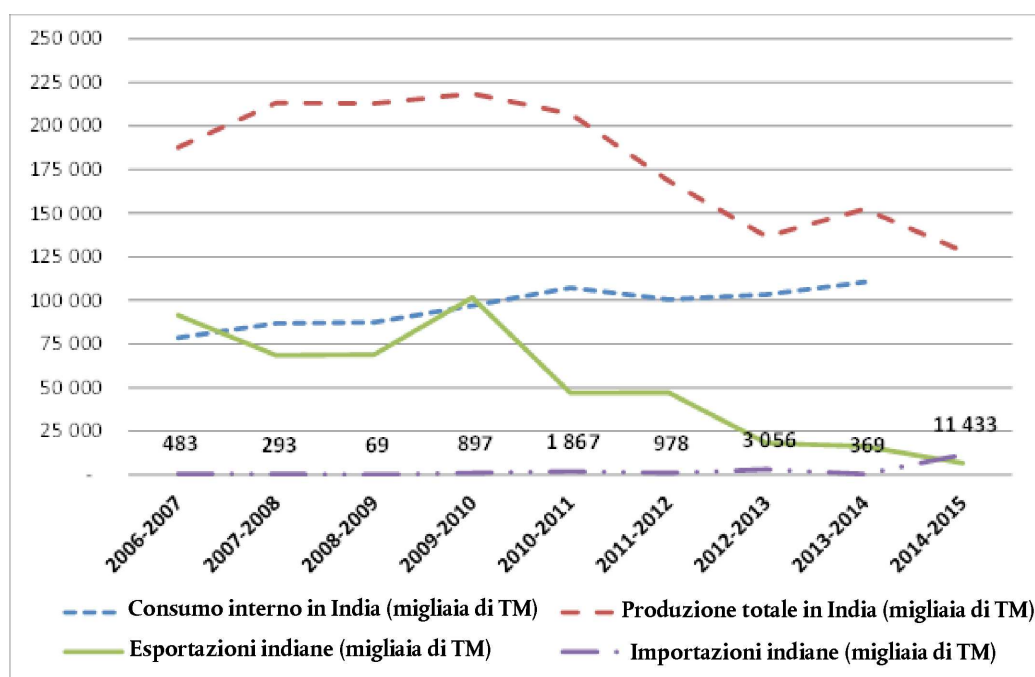
⁽⁴⁶⁾ Ministero per l'Acciaio, comitato permanente sul carbone e sull'acciaio (2012-2013), «Review of export of iron ore policy», trentottesima relazione, disponibile sul sito Internet del portale indiano per l'ambiente e da ultimo consultata il 23 novembre 2015: <http://admin.indiaenvironmentportal.org.in/files/file/Review%20of%20Export%20of%20Iron%20Ore%20Policy.pdf>.

iii) Fornitura di minerale di ferro da parte delle società di estrazione di minerale di ferro per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato.

- (181) Nella fase successiva la Commissione ha verificato se le società di estrazione di minerale di ferro abbiano effettivamente condotto la suddetta politica di governo intesa a fornire minerale di ferro per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato. Questo ha richiesto un'analisi dettagliata dell'evoluzione del mercato in India rispetto a un opportuno valore indicativo.
- (182) Mediante le restrizioni mirate all'esportazione e altre misure correlate, il governo dell'India ha spinto le società di estrazione a vendere sul mercato interno a prezzi inferiori rispetto a quelli che sarebbero stati praticati in condizioni diverse (vale a dire che, in assenza di tali misure, le società di estrazione avrebbero esportato il minerale di ferro a prezzi più elevati). Tali società non hanno invece esportato i propri prodotti a causa della politica del governo dell'India a favore dell'industria a valle, compresa l'industria dei tubi di ghisa duttile.
- (183) I dati riguardanti la produzione, il consumo, le importazioni e le esportazioni di minerale di ferro nel corso degli anni sono i seguenti ⁽⁴⁷⁾:

	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Produzione (in migliaia di tonnellate)	187 696	213 250	212 960	218 553	207 157	168 582	136 618	152 433	128 187
Consumo (in migliaia di tonnellate)	78 601	86 816	86 816	96 955	107 220	100 572	103 399	110 500	n.d.
Importazioni (in migliaia di tonnellate)	483	293	69	897	1 867	978	3 056	369	11 433
Esportazioni (in migliaia di tonnellate)	91 425	68 473	68 904	101 531	46 890	47 153	18 122	16 302	7 492

(184) Le tendenze sono illustrate nel grafico sottostante:



(185) I dati mostrano l'incidenza delle restrizioni all'esportazione sul mercato interno del minerale di ferro in India.

⁽⁴⁷⁾ Fonte: Ufficio indiano per le miniere («Indian Bureau of Mines»), <http://ibm.nic.in/index.php?c=pages&m=index&id=87&mid=17951> e risposte del governo dell'India al questionario. I dati sono riferiti per esercizio finanziario, che va dal 1° aprile dell'anno x al 31 marzo dell'anno x+1.

- (186) L'effetto più evidente di questa politica è l'impressionante riduzione del volume delle esportazioni di minerale di ferro in seguito all'introduzione delle restrizioni mirate all'esportazione nel 2007, e nuovamente in seguito al loro ampliamento nel 2011. Le restrizioni mirate all'esportazione hanno quindi raggiunto l'obiettivo perseguito dal governo dell'India di disincentivare le esportazioni e tenere il minerale di ferro a disposizione dell'industria nazionale a valle a prezzi più bassi.
- (187) Le tendenze della produzione del minerale di ferro mostrano che la produzione nazionale era rimasta sostanzialmente stabile fino al 2011, anno in cui ha iniziato a diminuire. Tale diminuzione non sembra essere riconducibile a un adeguamento della produzione alle restrizioni all'esportazione da parte delle società di estrazione di minerale di ferro; essa si spiega anzi essenzialmente con le numerose decisioni giudiziarie di chiudere le miniere a causa di presunte attività illegali di estrazione e di presunti danni ambientali, ad esempio negli Stati di Karnataka, Odisha e Goa.
- (188) In seguito alla divulgazione delle conclusioni ECL ha sostenuto che, se l'obiettivo del governo dell'India era assicurare un eccesso di offerta di minerale di ferro per renderlo disponibile per gli utilizzatori nazionali a prezzi contenuti, sembra illogico che la corte suprema e i tribunali statali locali abbiano vietato l'estrazione negli Stati sopracitati. Il governo dell'India avrebbe potuto impugnare i vari provvedimenti di chiusura delle miniere.
- (189) La Commissione osserva che il sistema giudiziario indiano è indipendente dal governo e soggetto solo alla legge. Al contempo, dalle informazioni in possesso della Commissione emerge che le chiusure erano dovute a violazioni della legislazione nazionale in materia di ambiente e di diritti di estrazione. Come spiegato nel considerando 162, sembra che la politica di governo relativa al minerale di ferro persegua contemporaneamente obiettivi economici e ambientali. Ne consegue che il fatto che il governo non abbia impugnato le decisioni giudiziarie relative al pilastro ambientale di tale politica non implica che esso ne avesse accantonato il pilastro economico. Tale asserzione è stata pertanto respinta.
- (190) Nonostante il calo della produzione del minerale di ferro, il mercato indiano presenta una sovraccapacità costante e irrazionale rispetto alla somma del consumo interno e delle esportazioni meno le importazioni, il che ha determinato un eccesso di offerta di minerale di ferro sul mercato interno, come riconosciuto e auspicato dal governo dell'India.
- (191) In seguito alla divulgazione delle conclusioni, con riferimento alla tabella di cui al considerando 183 ECL ha asserito che la Commissione ha omesso di analizzare il fatto che le esportazioni di minerale di ferro dall'India erano elevate e hanno continuato a esserlo anche dopo l'aumento al 30 % della tassa all'esportazione di minerale di ferro, operato nel dicembre 2011.
- (192) La Commissione ha sottolineato che l'obiettivo della tassa all'esportazione del minerale di ferro non era interrompere completamente le esportazioni, ma diminuirle, aumentando nel contempo la disponibilità sul mercato interno. È pertanto irragionevole aspettarsi che in seguito all'istituzione della tassa all'esportazione le esportazioni vengano meno. La Commissione ha tuttavia osservato che, poco dopo la sua introduzione, la tassa all'esportazione ha inciso fortemente sulle esportazioni. Nel 2012-2013 le vendite all'esportazione sono diminuite di oltre il 60 % rispetto al 2011-2012 e hanno continuato a diminuire in misura rilevante, fino a calare dell'84 % nel 2014-2015 rispetto al 2011-2012. Nel contempo la produzione è diminuita solo del 24 % tra il 2011-2012 e il 2014-2015 per i motivi di cui al considerando 187. La disponibilità di minerale di ferro per le vendite sul mercato interno per lo stesso periodo è dunque rimasta stabile. Ciò dimostra chiaramente che la tassa all'esportazione ha conseguito i suoi obiettivi di frenare le esportazioni di minerale di ferro.
- (193) In seguito alla divulgazione delle conclusioni ECL ha sostenuto che la Commissione avrebbe dovuto confrontare anche la produzione di minerale di ferro destinato a un uso vincolato e non vincolato in India. Secondo ECL l'uso vincolato è stato storicamente importante, mentre tra il 2009-2010 e il 2013-2014 la produzione non vincolata di minerale di ferro era diminuita del 41 %, il che spiega in parte il calo delle esportazioni dei produttori non vincolati osservato dal 2009-2010.
- (194) Tale asserzione contiene errori di fatto, come illustra la tabella sottostante ⁽⁴⁸⁾:

	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Produzione vincolata (in migliaia di tonnellate)	43 797	44 761	42 967	44 961	50 099	43 885
Valore indicizzato (in migliaia di tonnellate)	100	102	98	103	114	100

⁽⁴⁸⁾ Fonte: Ufficio indiano per le miniere («Indian Bureau of Mines»), <http://ibm.nic.in/index.php?c=pages&m=index&id=87&mid=17951> e risposte del governo dell'India al questionario. I dati sono riferiti per esercizio finanziario, che intercorre dal 1° aprile dell'anno x al 31 marzo dell'anno x+1.

	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Produzione non vincolata (in migliaia di tonnellate)	174 756	162 396	125 615	91 657	102 334	84 302
Valore indicizzato (in migliaia di tonnellate)	100	93	72	52	59	48
Produzione totale (in migliaia di tonnellate)	218 553	207 157	168 582	136 618	152 433	128 187

- (195) A partire da 2011-2012 la produzione non vincolata è infatti diminuita. Come spiegato in precedenza la diminuzione è stata principalmente dovuta alla chiusura di miniere durante tale periodo. La diminuzione della produzione non vincolata non può tuttavia essere ammessa come motivo per il calo delle esportazioni. Come si evince dalla tabella di cui al considerando 183, le esportazioni sono diminuite del 59 % tra il 2012-2013 (quando sono iniziati gli effetti dell'aliquota più elevata della tassa all'esportazione, pari al 30 %) e il 2014-2015, mentre durante lo stesso periodo la produzione non vincolata è diminuita solo dell'8 %. Tale asserzione è stata quindi respinta.
- (196) ECL ha inoltre asserito che la Commissione avrebbe dovuto tenere conto anche delle differenze di evoluzione dei vari gradi del minerale di ferro. Per quanto riguarda in particolare i gradi di minerale di ferro più utilizzati dai produttori di tubi di ghisa duttile, tra il 2010-2011 e il 2013-2014 la produzione di fini di minerale di ferro al 60-62 % è diminuita del 44 % e tra il 2009-2010 e il 2013-2014 la produzione di fini di minerale di ferro al 62 %-65 % è diminuita del 30 %.
- (197) L'evoluzione della produzione di minerale di ferro a elevato grado di purezza è in linea con l'evoluzione generale sopra indicata per la produzione di minerale di ferro. La Commissione ha pertanto constatato che essa non modifica le conclusioni di cui al considerando da 183 a 187.
- (198) Le importazioni di minerale di ferro in India sono sempre state trascurabili per quantità e valore. Durante l'esercizio fiscale 2012-2013 è stato registrato un leggero aumento delle importazioni, che sono nuovamente diminuite nel corso dell'esercizio seguente. Nel 2014-2015 esse sono di nuovo aumentate fino a raggiungere il loro massimo storico, pur attestandosi ancora al di sotto del 10 % della produzione nazionale indiana.
- (199) Questa evoluzione successiva al PI è riconducibile all'attuale livello eccezionalmente basso dei prezzi internazionali dovuto all'aumento della fornitura di minerale di ferro (Australia, Brasile e Sud Africa, i principali paesi produttori, hanno tutti aumentato la produzione) e alla contestuale riduzione della domanda di minerale di ferro dovuta al rallentamento della crescita cinese e al contesto economico globale.
- (200) La Commissione ha inoltre analizzato l'eventuale incidenza dell'eccesso di offerta di minerale di ferro sul prezzo del minerale di ferro praticato sul mercato interno indiano e derivante dalle restrizioni all'esportazione istituite dal governo dell'India.
- (201) La Commissione ha calcolato il prezzo medio del minerale di ferro praticato sul mercato interno indiano in base ai dati pubblicati mensilmente a livello di paese e per ciascuno Stato dall'ufficio indiano per le miniere («Indian Bureau of Mines» — IBM), suddivisi per grado (masselli o fini) e per tenore di ferro ⁽⁴⁹⁾.
- (202) Tali prezzi sono basati sulle dichiarazioni presentate all'IBM dalle società di estrazione nel quadro delle norme indiane sulla conservazione e sullo sviluppo dei minerali («Indian Mineral Conservation and Development Rules» — MCDR) e sono quindi considerati più rappresentativi di quelli pubblicati dalla stampa specializzata riferiti a un'unica società (come la società nazionale per lo sviluppo dei minerali — NMDC) o a un'unica regione dell'India.
- (203) Tra tutti i gradi la Commissione ha analizzato l'andamento del prezzo medio dei fini di minerale di ferro con un tenore di ferro compreso tra il 60 % e il 65 % in quanto si tratta della qualità più utilizzata dai produttori del prodotto in esame in India. Tali dati dettagliati, ripartiti per grado, sono tuttavia disponibili solo a partire dalla metà del 2009. Per gli anni precedenti la Commissione si è quindi avvalsa dei dati relativi al prezzo medio

⁽⁴⁹⁾ MEDIA mensile dei prezzi di vendita dei minerali dell'ufficio indiano per le miniere («Indian Bureau of Mines»), link alla pagina Internet fornito dal governo dell'India, da ultimo consultata 23 novembre 2015: <http://ibm.nic.in/index.php?c=pages&m=index&id=87&mid=17951>.

praticato sul mercato interno indiano per tutti i gradi e tipi di minerale di ferro (anche in questo caso calcolando diritti di sfruttamento medi del 14 %, tasse del 2 % e trasporto di 900 INR/t), senza distinzione tra tipi (masselli o fini) e tenore di ferro. I costi medi di trasporto sono stati basati su quelli riferiti dai due produttori esportatori. La Commissione ha inoltre aggiunto 25 INR per la movimentazione e il carico tra la miniera e il treno/l'autocarro in base ai costi verificati di uno dei produttori esportatori. Il metodo di calcolo dei diritti di sfruttamento e delle tasse è stato basato sui dati presentati dal governo dell'India ed è stato successivamente divulgato ai produttori esportatori.

- (204) Il prezzo medio praticato sul mercato interno dei fini di minerale di ferro con un tenore di ferro compreso tra il 60 % e il 65 % è stato confrontato con il prezzo medio dei fini di minerale di ferro con un tenore di ferro del 62 % ⁽⁵⁰⁾ importati in Cina (CFR porto di Tianjin) pubblicati dal Fondo monetario internazionale ⁽⁵¹⁾. Essendo la Cina il maggior importatore di minerale di ferro, il prezzo all'importazione in tale paese è considerato il prezzo indicativo per questa merce.
- (205) Per eliminare i costi del trasporto internazionale di merci, il prezzo medio praticato sul mercato interno è stato confrontato anche con il prezzo fob delle esportazioni di minerale di ferro dall'Australia. Essendo l'Australia il maggior produttore di minerale di ferro, il suo prezzo fob all'esportazione è rappresentativo anche dei prezzi internazionali. Analogamente ai prezzi praticati sul mercato interno indiano, i dati relativi all'Australia sono disponibili a livello aggregato di masselli e fini ⁽⁵²⁾. I prezzi fob all'esportazione dall'Australia sono inoltre disponibili anche in un'altra fonte, ma solo per i fini ⁽⁵³⁾.
- (206) In seguito alla divulgazione delle conclusioni ECL ha chiesto che i prezzi fob australiani e i prezzi cinesi CFR fossero adeguati al ribasso per l'assenza di umidità (2 % per i masselli e 8 % per i fini) e per le perdite durante la movimentazione (2 %), per l'esportazione presumibilmente più elevate che per i prezzi praticati sul mercato interno. Il produttore esportatore ha anche chiesto un ulteriore adeguamento dei prezzi fob australiani per i costi di stivaggio ⁽⁵⁴⁾, dato che questi sono necessariamente compresi nei prezzi fob australiani mentre non sono sostenuti in India nei casi in cui il minerale di ferro è venduto sul mercato interno.
- (207) La Commissione ha ammesso la richiesta di adeguare al ribasso il prezzo fob australiano per assenza di umidità in quanto i dati statistici indiani si basano sul minerale di ferro contenente umidità. Le differenze di tenore di umidità per i fini e i masselli di minerale di ferro hanno inoltre potuto essere verificate rispetto ai dati del denunciante. I prezzi fob australiani sono disponibili a livello aggregato ed è stato applicato un adeguamento in base a una media ponderata per tutto il «paniere di fini e masselli» (- 6,75 %) secondo la ripartizione tra masselli e fini riferita dalle autorità australiane (dipartimento australiano dell'Industria, dell'innovazione e della scienza).
- (208) La Commissione ha inoltre deciso di detrarre i costi di stivaggio dai prezzi fob australiani. La maggior parte dei servizi compresi nello stivaggio in un porto sono infatti connessi alla movimentazione del minerale di ferro nel porto e alle successive operazioni di carico su una nave, costi che invece non si hanno quando il minerale di ferro è scaricato da un autocarro in una fabbrica indiana; essi sono stati pertanto detratti dal prezzo fob australiano. La Commissione ha così effettuato un confronto equo tra i prezzi praticati sul mercato interno indiano del minerale di ferro proveniente da una miniera indiana e trasportato verso una fabbrica in India (senza esservi scaricato) e i prezzi praticati sul mercato interno australiano del minerale di ferro proveniente da una miniera e trasportato verso un porto (senza esservi scaricato).
- (209) La Commissione ha tuttavia respinto la richiesta di un adeguamento per le perdite durante la movimentazione in quanto, esaminando diverse fonti, non è stata in grado di stabilire con certezza che i prezzi fob comprendessero le perdite durante la movimentazione e che queste fossero superiori del 2 % a quelle eventualmente subite quando il minerale di ferro viene venduto sul mercato interno.
- (210) ECL ha inoltre sostenuto che il prezzo all'esportazione australiano comprende una tassa del 22,5 % sui profitti minerari e che i prezzi australiani non sono quindi comparabili ai prezzi indiani del minerale di ferro. Dal sito Internet cui il produttore esportatore ha fatto riferimento emerge tuttavia che tale tassa sostituisce i diritti di sfruttamento pagati dalle società di estrazione e che tutti i diritti di tale natura pagati prima della sua introduzione vengono rimborsati ⁽⁵⁵⁾. Poiché, come indicato nel considerando precedente, i prezzi indiani comprendono i diritti di sfruttamento, al fine di garantire un confronto equo è ragionevole tenere conto di questa tassa compresa nel prezzo australiano.

⁽⁵⁰⁾ Il valore indicativo si basa su questo livello di tenore di ferro.

⁽⁵¹⁾ Fondo monetario internazionale, «Primary commodity prices», da ultimo consultato il 23 novembre 2015: http://www.imf.org/external/np/res/commod/External_Data.xls.

⁽⁵²⁾ <http://www.industry.gov.au/Office-of-the-Chief-Economist/Publications/Pages/default.aspx>, consultato da ultimo il 1° febbraio 2016.

⁽⁵³⁾ Governo australiano, dipartimento dell'Industria, dell'innovazione e della scienza, «China Resources Quarterly Southern spring ~ Northern autumn 2015», disponibile all'indirizzo: <http://www.industry.gov.au/Office-of-the-Chief-Economist/Publications/Pages/Westpac-Industry-Science-China-Resources-Quarterly.aspx#>; da ultimo consultato il 1° febbraio 2016.

⁽⁵⁴⁾ Secondo le informazioni fornite da ECL i costi di stivaggio per i fini di minerale di ferro destinati all'esportazione comprendono, tra l'altro, il pagamento di un canone per il magazzino nel porto, costi legati all'uso di attrezzature speciali nel porto, costi aggiuntivi connessi alle operazioni di carico del minerale di ferro sulla nave.

⁽⁵⁵⁾ Cfr. <http://www.mining-tax.com.au>, consultato il 29 gennaio 2016.

(211) Su tale base la Commissione ha calcolato un prezzo fob australiano adeguato come indicatore indiretto il più preciso possibile di un prezzo non distorto praticato sul mercato interno indiano. Il confronto tra le varie serie di dati figura nella sottostante tabella 4 e nel grafico successivo:

	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Prezzo sul mercato interno indiano (tutti i gradi e tipi) ⁽¹⁾	1 803	2 197	2 480	2 330	3 143	3 564	3 712	3 363	3 903
Prezzo praticato sul mercato interno indiano (fini al 60-65 %) ⁽¹⁾	1 803	2 197	2 480	2 931	3 038	3 914	3 569	3 117	3 676
Importazioni in Cina di fini al 62 % CFR Tianjin ex AU ⁽²⁾	1 545	1 716	2 966	4 481	7 229	7 582	7 121	7 948	5 017
fob IODEX Australia (solo fini al 62 %) ⁽³⁾	n.d.	n.d.	2 758	4 167	6 723	7 193	6 692	7 138	4 557
fob Australia (tutti i gradi e tipi al 62 %) ⁽⁴⁾	1 884	2 365	3 448	3 359	5 225	7 083	6 152	6 755	5 130
fob Australia adeguato (tutti i gradi e tipi al 62 %) ⁽⁵⁾	1 396	1 844	2 854	2 771	4 510	6 241	5 374	5 936	4 421

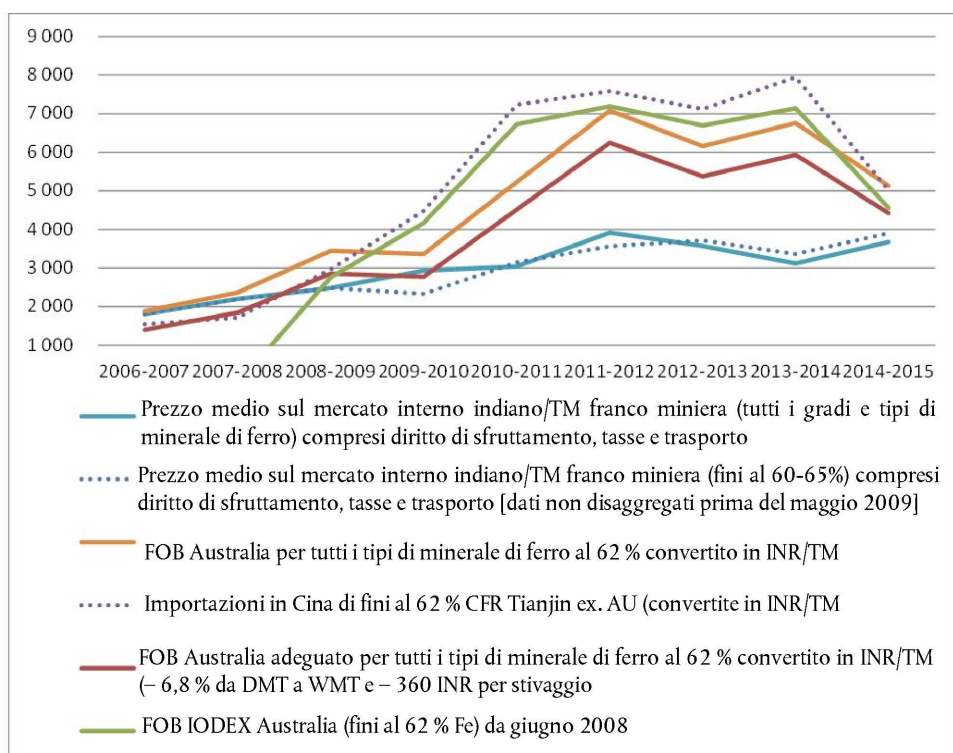
⁽¹⁾ MEDIA mensile dei prezzi di vendita dei minerali dell'ufficio indiano per le miniere («Indian Bureau of Mines»), link alla pagina Internet fornito dal governo dell'India: <http://ibm.nic.in/index.php?c=pages&=index&=87&=17951>, da ultimo consultato il 23 novembre 2015.

⁽²⁾ Fondo monetario internazionale, «Primary commodity prices», da ultimo consultato il 23 novembre 2015: http://www.imf.org/external/np/res/commod/External_Data.xls.

⁽³⁾ Governo australiano, dipartimento dell'Industria, dell'innovazione e della scienza, «China Resources Quarterly Southern spring ~ Northern autumn 2015», disponibile all'indirizzo: <http://www.industry.gov.au/Office-of-the-Chief-Economist/Publications/Pages/Westpac-Industry-Science-China-Resources-Quarterly.aspx#>; da ultimo consultato il 1° febbraio 2016.

⁽⁴⁾ <http://www.industry.gov.au/Office-of-the-Chief-Economist/Publications/Pages/default.aspx>, da ultimo consultato il 1° febbraio 2016.

⁽⁵⁾ In base ai dati disponibili all'indirizzo: <http://www.industry.gov.au/Office-of-the-Chief-Economist/Publications/Pages/Resources-and-energy-quarterly.aspx#>, da ultimo consultato il 1° febbraio 2016, adeguato per i) tenore di umidità, di media ponderata del - 6,75 %, e ii) — costi di stivaggio di 360 INR.



- (212) Dal confronto emerge che gli interventi del governo dell'India sul minerale di ferro, che hanno determinato una drastica riduzione delle esportazioni di minerale di ferro e un eccesso di offerta in India, hanno anche inciso sui prezzi del minerale di ferro praticati sul mercato interno. In primo luogo dal 2008 i prezzi del minerale di ferro praticati sul mercato interno indiano sono costantemente inferiori ai prezzi internazionali. In secondo luogo, mentre i prezzi internazionali mostrano un aumento significativo negli anni dal 2008 al 2011, corrispondenti ai momenti in cui sono state introdotte (2007/2008) e rafforzate (2011) le restrizioni all'esportazione, l'andamento dei prezzi del minerale di ferro praticati sul mercato interno indiano è piuttosto stagnante, come se questo fosse scisso e inalterato dalla situazione nel resto del mondo.
- (213) Le restrizioni mirate all'esportazione del governo dell'India hanno quindi raggiunto l'obiettivo di rendere il minerale di ferro disponibile per le industrie nazionali a prezzi più bassi, mantenendo stabili i prezzi praticati sul mercato interno indiano, sebbene sul mercato mondiale i prezzi di tale materia prima stessero conoscendo un aumento rilevante. Non vi è alcun motivo per cui i prezzi indiani non avrebbero dovuto seguire l'andamento dei prezzi internazionali, se non per le restrizioni all'esportazione e per altre misure correlate istituite dal governo dell'India. Se le restrizioni mirate all'esportazione non fossero state istituite i produttori indiani di minerale di ferro avrebbero beneficiato di vendite più redditizie realizzate secondo i prezzi internazionali più elevati. Essi sono stati invece spinti a continuare a produrre e a fornire minerale di ferro sul mercato interno a prezzi più bassi.
- (214) In seguito alla divulgazione delle conclusioni ECL ha asserito che l'aumento significativo delle importazioni in India registrato nel 2014-2015 dimostra che il prezzo praticato sul mercato interno indiano non era completamente disgiunto dai prezzi internazionali. Se il governo dell'India avesse veramente voluto fornire minerale di ferro per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato avrebbe incaricato e dato ordine ai produttori di minerale di ferro di ridurre ulteriormente i prezzi. Produttori indiani di minerale di ferro come NMDC e Rundta avrebbero inoltre mantenuto invariati i prezzi del minerale di ferro che, come osservato nella denuncia, erano molto più elevati rispetto ai prezzi internazionali.
- (215) La Commissione ha osservato che i prezzi praticati sul mercato interno indiano sono rimasti inferiori ai prezzi internazionali per tutto il periodo in cui la tassa all'importazione è stata in vigore e dal 2013 sono rimasti pressoché invariati rispetto alla parallela e significativa riduzione dei prezzi internazionali. Nel fascicolo non figura inoltre alcun elemento a sostegno dell'asserzione secondo cui NMDC e Rundta hanno mantenuto il minerale di ferro a prezzi più elevati rispetto ai prezzi internazionali. Tale asserzione è stata pertanto respinta.
- (216) In seguito alla divulgazione delle conclusioni Jindal ha contestato anche la constatazione della Commissione circa l'esistenza di un incarico, dal momento che i produttori di minerale di ferro potevano decidere, come avrebbero effettivamente fatto, di ridurre la produzione e il prezzo sugli altri mercati sarebbe diminuito, come sarebbe effettivamente accaduto.
- (217) Per quanto riguarda l'asserzione secondo cui i produttori di minerale di ferro avrebbero deciso di ridurre la produzione, come spiegato nel considerando 187 la Commissione ha constatato che la diminuzione della produzione in passato è stata causata soprattutto dalla chiusura di miniere presumibilmente illegali. In secondo luogo, come spiegato nel considerando 169, le società di estrazione non ridurrebbero la produzione per via dell'importante investimento iniziale necessario per avviare l'attività. Tale asserzione è stata pertanto respinta.
- (218) L'asserzione relativa alla diminuzione dei prezzi negli altri mercati è stata respinta dalla Commissione per gli stessi motivi di cui al considerando 269.
- (219) Alla luce di quanto precede la Commissione ha concluso che le società indiane di estrazione di minerale di ferro sono state incaricate di fornire all'industria nazionale di tubi di ghisa duttile minerale di ferro per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato.
- iv) Funzioni che di norma spettano alla pubblica amministrazione e prassi che non differisce in sostanza dalla prassi della pubblica amministrazione
- (220) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive ECL ha asserito che la Commissione aveva valutato soltanto il primo dei cinque criteri pertinenti (incarico e ordine) e non avesse esaminato gli altri quattro. La Commissione ha respinto l'argomentazione in quanto in tale fase aveva già esaminato in modo molto approfondito la natura delle società di estrazione (considerando da 178 a 180) e la funzione da esse svolta (considerando da 181 a 219). Essa ha poi brevemente aggiunto le sue considerazioni sul quarto e sul quinto criterio.
- (221) Per quanto riguarda il criterio relativo alle funzioni che di norma spettano alla pubblica amministrazione, non ancora ulteriormente chiarito dal panel ⁽⁵⁶⁾, la Commissione ha ritenuto che la fornitura alle società nazionali di materie prime situate in un dato paese fosse una funzione che di norma spetta alla pubblica amministrazione. Nel

⁽⁵⁶⁾ Panel, DS 194, punto 8.59.

quadro del diritto internazionale generale gli Stati hanno la sovranità sulle loro risorse naturali. Pur godendo di una ampia discrezionalità nell'organizzazione dello sfruttamento delle loro risorse naturali, la loro sovranità di traduce di norma in uno specifico potere regolamentare governativo. A tale riguardo stabilire se una pubblica amministrazione eserciti *abitualmente* questa funzione è irrilevante⁽⁵⁷⁾. La Commissione ha quindi constatato che la fornitura di minerale di ferro presente nel suolo indiano all'industria siderurgica indiana è una funzione che di norma spetta alla pubblica amministrazione.

- (222) Per quanto riguarda il criterio relativo all'assenza di differenza in sostanza, la Commissione ha rilevato che la formulazione è nata nella relazione del 1960 del panel sul riesame a norma dell'articolo XVI:5, in cui era stata utilizzata una formulazione analoga in relazione a prelievi finanziati dai produttori, che sono stati ritenuti non differire in sostanza dalle prassi di tassazione e di sovvenzionamento della pubblica amministrazione⁽⁵⁸⁾. Alla luce di quanto esposto questo criterio richiede la constatazione che la fornitura di beni da parte degli enti privati incaricati non differisce in sostanza dall'ipotesi in cui tali beni siano stati forniti dalla pubblica amministrazione stessa.
- (223) ECL ha asserito che una differenza di prassi tra il governo dell'India e le società di estrazione indiane nel fornire il minerale di ferro potrebbe riscontrarsi nel livello di determinazione del prezzo. Benché la pubblica amministrazione possa aver deciso di fissare un prezzo contenuto per la fornitura di minerale di ferro alle società siderurgiche nazionali, le società di estrazione non dispongono di tale potere.
- (224) L'ipotesi secondo cui la pubblica amministrazione poteva anche intervenire sul mercato fissando i prezzi non crea alcuna differenza in sostanza. Nella fattispecie essa ha scelto di incaricare le società private di fornire minerale di ferro per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato, il cui livello varia nel tempo. Tale prassi non differisce da una prassi in cui la pubblica amministrazione fornisce minerale di ferro direttamente ai produttori siderurgici indiani a livelli di prezzi fluttuanti, che essa avrebbe potuto fissare su base giornaliera o mensile in funzione di determinati indicatori relativi alla situazione della domanda e dell'offerta sul mercato interno indiano. Ne consegue che non vi è in sostanza alcuna differenza tra intervenire direttamente sul mercato, fornendo minerale di ferro nel quadro di un sistema di prezzi governativi in costante evoluzione, o conferire alle società di estrazione la responsabilità di fornire minerale di ferro per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato. La Commissione ha quindi respinto l'asserzione secondo cui la questione delle «condizioni pre-determinate dalla pubblica amministrazione» mostrerebbe una differenza in sostanza tra fornitura di minerale di ferro diretta e indiretta all'industria indiana dei tubi di ghisa duttile.
- (225) La Commissione ha infine constatato che la prassi di intervenire indirettamente sul mercato attraverso restrizioni all'esportazione è seguita da diverse pubbliche amministrazioni in tutto il mondo. Nella sola India esiste una varietà enorme di tasse all'esportazione. La Commissione ha pertanto ritenuto evidente di trovarsi di fronte a una prassi «della pubblica amministrazione».

v) Conclusione

- (226) Con le restrizioni mirate all'esportazione (cfr. considerando 157) il governo dell'India ha spinto le società nazionali di estrazione di minerale di ferro a vendere tale materia prima sul mercato interno e le ha «incaricate» di fornirle in India per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato. Le misure in questione hanno ottenuto l'effetto auspicato di distorcere il mercato interno indiano del minerale di ferro e di portare il prezzo a un livello artificialmente basso, a vantaggio dell'industria a valle. La funzione di fornire minerale di ferro per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato di norma spetta alla pubblica amministrazione e la prassi seguita in tal senso dalle società di estrazione non differisce in sostanza dalla prassi della pubblica amministrazione. La Commissione ha pertanto concluso che il governo dell'India ha attribuito un contributo finanziario ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punti iv) e iii), del regolamento di base, interpretato e applicato in conformità delle pertinenti norme dell'OMC di cui alla lettera a) 1), punto iv), dell'accordo sulle sovvenzioni e sulle misure compensative.
- (227) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive il governo dell'India e i due produttori esportatori hanno contestato la valutazione della Commissione, secondo la quale le restrizioni mirate all'esportazione individuate possono essere definite un contributo finanziario attribuito da una pubblica amministrazione. Essi hanno in particolare asserito che, per determinare un contributo finanziario, invece di esaminare l'azione positiva di una pubblica amministrazione o la natura della misura istituita la Commissione ha analizzato la reazione a tale misura (o i suoi effetti). ECL ha inoltre constatato che la Commissione non è riuscita a stabilire l'esistenza di un atto che conferisse responsabilità ai produttori di minerale di ferro o che impartisse loro un ordine perentorio. Le stesse parti hanno inoltre contestato il fatto che la Commissione si fosse basata su riferimenti in relazioni isolate e hanno sostenuto che questi non potevano essere considerati una prova o un sostegno sufficienti per determinare l'esistenza di un contributo finanziario attribuito dal governo dell'India.

⁽⁵⁷⁾ Panel, DS 194, punto 8.59 che respinge l'argomentazione sostenuta a tal fine dal Canada al punto 8.56.

⁽⁵⁸⁾ Panel, riesame a norma dell'articolo XVI:5, L/1160, adottato il 24 maggio 1960 (BISD 9S/188, punto 12).

- (228) La Commissione non ha concordato con la posizione delle parti, secondo le quali essa aveva analizzato solo gli effetti delle restrizioni mirate all'esportazione. Come precedentemente spiegato nella presente sezione, l'analisi della Commissione si è composta di varie fasi. In primo luogo essa ha stabilito gli obiettivi programmatici perseguiti, vale a dire disincentivare le esportazioni di minerale di ferro. In secondo luogo, mediante la tassa all'esportazione di minerale di ferro e la politica di doppia tariffazione per il trasporto delle merci, la Commissione ha stabilito l'esistenza degli atti giuridici che hanno spinto i produttori di minerale di ferro a vendere il loro prodotto sul mercato interno indiano a prezzi inferiori rispetto a quelli che sarebbero stati praticati in condizioni diverse. La Commissione ha successivamente stabilito che le società indiane di estrazione di minerale di ferro erano effettivamente spinte dal governo a fornire minerale di ferro all'industria dei tubi di ghisa duttile per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato. La funzione di fornire minerale di ferro per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato inoltre di norma spetta alla pubblica amministrazione e la prassi seguita in tal senso dalle società di estrazione non differisce in sostanza dalla prassi della pubblica amministrazione.
- (229) La Commissione non si è pertanto unicamente basata su diverse relazioni e dichiarazioni programmatiche o sugli effetti delle misure individuate, ma ha invece analizzato tutti gli elementi necessari al fine di stabilire l'esistenza di un contributo finanziario indiretto ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punti iv) e iii), del regolamento di base.

b) Vantaggio

- (230) A norma dell'articolo 3, paragrafo 2, e dell'articolo 5 del regolamento di base, la Commissione ha calcolato l'importo delle sovvenzioni compensabili in base al vantaggio conferito al beneficiario ed effettivamente accertato durante il periodo dell'inchiesta del riesame.
- (231) Essa ha innanzitutto calcolato la media ponderata del prezzo di acquisto del minerale di ferro prodotto dai due produttori indiani durante il PI. Tale media è stata calcolata su base mensile e sul prodotto quale consegnato dalla miniera allo stabilimento in India.
- (232) Il prezzo medio di acquisto è stato basato sui prezzi al netto dell'IVA e sulle quantità indicate per singola operazione nell'elenco delle fatture presentate dalle società e verificate durante le visite di verifica. Nei casi in cui il tenore di ferro del minerale di ferro acquistato era diverso dal 62 % il prezzo d'acquisto è stato adeguato per tener conto delle differenze di qualità (e di prezzo).
- (233) Questo prezzo medio ha dovuto essere confrontato con un opportuno valore indicativo. A norma dell'articolo 6, lettera d), del regolamento di base, l'adeguatezza del corrispettivo si determina in relazione alle condizioni di mercato vigenti relativamente alla merce in questione nel paese in cui ha luogo la fornitura, prescrizione che rispecchia l'articolo 14, lettera d), dell'accordo sulle sovvenzioni e sulle misure compensative e che andrebbe interpretata e applicata alla luce di quest'ultimo.
- (234) La Commissione ha osservato che tutte le condizioni di mercato vigenti in India sono influenzate dalle restrizioni mirate all'esportazione istituite dalla pubblica amministrazione. Nessuna operazione relativa al minerale di ferro in India sfugge al fatto che l'intero mercato indiano è frammentato e caratterizzato da prezzi bassi. È stato quindi impossibile stabilire il costo non distorto del minerale di ferro per un produttore di tubi di ghisa duttile o per qualsiasi altro operatore sul mercato indiano. Non è stato dunque possibile utilizzare alcun prezzo praticato sul mercato interno indiano quale opportuno valore indicativo.
- (235) Conformemente all'articolo 6, lettera d), secondo comma, lettera i), del regolamento di base, la Commissione ha poi cercato di adeguare le condizioni vigenti in India sulla base dei costi, prezzi e altri fattori effettivamente presenti nel paese. In altri termini la Commissione ha considerato quale sarebbe stato il prezzo del minerale di ferro in India se non fossero state istituite le restrizioni mirate all'esportazione della pubblica amministrazione. Questa metodologia sarebbe stata in grado di cogliere il vantaggio comparativo naturale dell'India nel fornire il minerale di ferro ai suoi produttori nazionali, eliminando al contempo l'indebito ulteriore vantaggio conferito dalle misure istituite dal governo dell'India.
- (236) Nemmeno tale metodologia ha tuttavia portato a un opportuno valore indicativo. Non è stato in particolare possibile calcolare quale sarebbe stato il «normale» costo di acquisto del minerale di ferro in India se non fossero state istituite le restrizioni mirate all'esportazione, in quanto tali costi sono determinati da una serie di altri fattori ignoti alla Commissione. Benché disponesse di dati sull'evoluzione della produzione e della domanda dall'introduzione delle restrizioni mirate all'esportazione, nel 2007/2008, la Commissione non disponeva di alcuna fonte affidabile per simulare l'evoluzione che avrebbero seguito l'offerta e la domanda del minerale di ferro sul mercato indiano in un dato anno in assenza di tali misure. Considerare i costi del minerale di ferro in uno qualsiasi degli anni precedenti l'istituzione delle restrizioni mirate all'esportazione (vale a dire qualsiasi anno prima del 2007)

avrebbe portato a decisioni arbitrarie e inaffidabili. Considerare i costi praticati in India nel 2004 o nel 2005 come indicatori indiretti dei costi praticati durante il PI non è stato ritenuto opportuno in quanto i costi possono variare notevolmente nell'arco di 10 anni. È stato quindi impossibile calcolare quali sarebbero stati i costi ipotetici in India per un produttore di ghisa duttile in assenza di distorsione. Non è stato pertanto neanche possibile utilizzare le condizioni presenti in India, sottoposte ad adeguamento, quale opportuno valore indicativo.

- (237) In seguito alla divulgazione delle conclusioni ECL ha contestato il fatto che la Commissione avesse rifiutato di considerare i prezzi praticati sul mercato interno indiano quale opportuno valore indicativo, sostenendo che essa aveva omesso di analizzare i fornitori del mercato non vincolato, l'importanza degli operatori commerciali o le importazioni di minerale di ferro da parte di singoli produttori quali ECL. La Commissione avrebbe inoltre dovuto produrre elementi di prova certi del fatto che i prezzi privati sono distorti.
- (238) La Commissione non è stata in grado di determinare quale sarebbe stata la condotta di fornitori o operatori commerciali in assenza della tassa all'esportazione e della politica di doppia tariffazione per il trasporto delle merci. Come illustrato nella sezione sulla fornitura di beni per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato, la Commissione ha inoltre presentato una serie di elementi a dimostrazione che tutti i prezzi praticati sul mercato interno indiano sono state distorti dalla tassa all'esportazione.
- (239) ECL ha inoltre affermato che la Commissione avrebbe dovuto adeguare i prezzi vigenti in India in base ai prezzi fob all'esportazione dall'India. Come già affermato, i prezzi all'esportazione dall'India non possono essere considerati un opportuno valore indicativo poiché gli esportatori indiani devono integrare nei prezzi applicati ai loro acquirenti internazionali i costi aggiuntivi sostenuti per il trasporto all'interno del territorio indiano e la tassa all'esportazione applicata alla frontiera indiana. Questi elementi differenziano in modo significativo il caso in esame rispetto ai casi precedenti cui ha fatto riferimento ECL, nei quali la Commissione aveva utilizzato quale valore indicativo il prezzo all'esportazione di una materia prima (principalmente il gas) originaria dello stesso paese di esportazione ⁽⁵⁹⁾. Nel corso dell'udienza del 28 gennaio 2016 (cfr. considerando 6) anche il consigliere-auditore ha ritenuto che la tassa indiana all'esportazione poteva distorcere i prezzi fob all'esportazione dall'India, che sono quindi inattendibili quale opportuno valore indicativo. Anche questa affermazione è stata pertanto respinta.
- (240) Infine, in linea con l'articolo 6, lettera d), secondo comma, punto ii), del regolamento di base, la Commissione è pertanto tornata alle condizioni vigenti sul mercato di un altro paese, di cui il beneficiario può disporre.
- (241) La Commissione ha cercato di individuare un prezzo non distorto del minerale di ferro estratto nella miniera di un altro paese rappresentativo e di simulare che tale miniera fosse in realtà situata in India. Nel caso in esame la maggior parte del minerale di ferro a livello mondiale è esportato dall'Australia in Cina. Si è quindi deciso di considerare i prezzi a livello franco miniera praticati in Australia, di cui la Commissione tuttavia non disponeva. Inoltre, poiché il prezzo indiano comprende i costi di trasporto dalla miniera alla fabbrica, onde effettuare il confronto allo stesso stadio commerciale è stato ritenuto opportuno includere anche i costi che sarebbero dovuti per il trasporto dalla miniera australiana a un acquirente australiano di minerale di ferro. Dato che nemmeno tali dati erano disponibili, la Commissione ha utilizzato i costi di trasporto dalla miniera australiana a qualsiasi porto locale.
- (242) La Commissione ha equiparato i costi del trasporto da una miniera australiana al porto ai costi del trasporto da una miniera australiana a un acquirente australiano di minerale di ferro per i motivi che seguono. Mentre una data miniera australiana può distare meno da un dato acquirente che dal porto più vicino, un'altra miniera può distare meno dal porto più vicino che da un determinato acquirente. A livello nazionale è pertanto ragionevole supporre che i costi di trasporto da una miniera australiana a un porto situato nello stesso paese rispecchino le pertinenti spese di spedizione a un acquirente.
- (243) La Commissione era anche consapevole della sentenza dell'organo di appello, secondo cui gli adeguamenti per le spese di spedizione devono riflettere le spese di spedizione generalmente applicabili per il bene in esame nel paese in cui ha luogo la fornitura ⁽⁶⁰⁾. Considerato che l'India è in larga misura autosufficiente per quanto riguarda il minerale di ferro e che in tale paese non ci sono state importazioni significative di minerale di ferro in quanto, data la sovraccapacità del paese e i prezzi bassi, i produttori indiani non hanno bisogno di importazioni, non era opportuno aggiungere i costi di trasporto internazionale di merci al prezzo franco porto australiano (a livello fob). Aggiungere le spese di spedizione internazionale non sarebbe quindi stato rappresentativo delle spese di spedizione generalmente applicabili al minerale di ferro in India.
- (244) La Commissione ha pertanto utilizzato come valore indicativo un prezzo fob sostitutivo in Australia, che riflette le condizioni di cui gli utilizzatori indiani di minerale di ferro avrebbero potuto disporre in assenza delle restrizioni mirate all'esportazione, come se il minerale di ferro fosse stato spedito da una miniera indiana a una fabbrica.

⁽⁵⁹⁾ Cfr., ad esempio, il regolamento (CE) n. 661/2008 del Consiglio, dell'8 luglio 2008, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di nitrato di ammonio originario della Russia in seguito ad un riesame delle misure in previsione della scadenza ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 2, e un riesame intermedio parziale ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 3, del regolamento (CE) n. 384/96 (GUL 185 del 12.7.2008, pag. 1).

⁽⁶⁰⁾ Relazione dell'organo d'appello DS 436, punto 4.317.

- (245) Più specificamente, la Commissione ha utilizzato il prezzo fob australiano pubblicato dalla «China Resources Quarterly Southern spring ~ Northern autumn 2015»⁽⁶¹⁾ per il minerale di ferro al 62 % (informazioni riportate nella tabella 4 nel precedente considerando 211).
- (246) In seguito alla divulgazione delle conclusioni ECL ha contestato il fatto che la Commissione utilizzasse i prezzi fob australiani e ha chiesto che utilizzasse invece i prezzi fob brasiliani, mediamente inferiori del 10-15 % ai prezzi fob australiani.
- (247) La Commissione ha ritenuto che i prezzi fob australiani costituissero un valore indicativo più opportuno poiché l'Australia rappresenta circa il 50 % delle esportazioni mondiali di minerale di ferro, mentre la quota di vendite all'esportazione internazionali del Brasile è solo del 26 % circa. Essa ha pertanto respinto tale asserzione.
- (248) La Commissione ha poi confrontato il prezzo pagato dai produttori indiani per l'acquisto di minerale di ferro (compresi i costi di trasporto nel territorio indiano) con il prezzo fob in Australia (che comprende i costi di trasporto nel territorio australiano).
- (249) In seguito alla divulgazione delle conclusioni ECL ha chiesto che i prezzi fob australiani fossero confrontati con i prezzi indiani adeguati praticati sul mercato interno a livello fob. In alternativa, qualora avesse confrontato i prezzi fob australiani con i prezzi indiani praticati sul mercato interno, la Commissione avrebbe dovuto aggiungere al prezzo indiano i costi di movimentazione e di carico dalla miniera al porto e nel porto, nonché i costi di stivaggio. I prezzi fob australiani avrebbero dovuto inoltre essere adeguati al ribasso per l'assenza di umidità (2 % per i masselli e 8 % per i fini) e per le perdite durante la movimentazione (2 %), per l'esportazione più elevate che per i prezzi praticati sul mercato interno.
- (250) In linea con la valutazione di cui ai considerando da 205 a 210, la Commissione ha riconosciuto che anche per il calcolo del vantaggio è stato necessario operare alcuni ulteriori adeguamenti per applicare lo stesso tipo di spese di spedizione sia ai prezzi praticati sul mercato interno indiano sia ai prezzi fob australiani.
- (251) La maggior parte dei servizi compresi nello stivaggio in un porto sono infatti connessi alla movimentazione del minerale di ferro nel porto e alle successive operazioni di carico su una nave, costi che invece non si hanno dopo che il minerale di ferro è stato scaricato da un autocarro in una fabbrica indiana; essi sono stati pertanto detratti dal prezzo fob australiano. Poiché i costi di stivaggio comprendono tuttavia anche i costi connessi alle operazioni di scarico del minerale di ferro nel porto, la Commissione ha deciso di eliminare dal prezzo indiano del minerale di ferro anche tali costi di movimentazione. Essa ha così effettuato un confronto equo tra i prezzi praticati sul mercato interno indiano del minerale di ferro proveniente da una miniera indiana e trasportato verso una fabbrica in India (senza esservi scaricato) e i prezzi praticati sul mercato interno australiano del minerale di ferro proveniente da una miniera e trasportato verso un porto (senza esservi scaricato).
- (252) Il prezzo fob australiano è stato poi adeguato al ribasso per l'assenza di umidità. La Commissione si è basata su una media ponderata per tutto il «paniere di fini e masselli», calcolata individualmente per ciascuno dei due produttori esportatori (e non su una media ponderata, come nel considerando 207).
- (253) Per gli stessi motivi indicati nei considerando 208 e 209, la Commissione ha anche detratto dai prezzi fob australiani i costi di stivaggio, mentre non ha applicato adeguamenti per le perdite durante la movimentazione.
- (254) Per quanto riguarda il prezzo praticato sul mercato interno indiano, la Commissione ha respinto la richiesta di adeguare i prezzi indiani praticati sul mercato interno a un livello fob poiché questo implica che il minerale di ferro non è consegnato all'ingresso della fabbrica dei produttori esportatori. Al fine quindi di stabilire un prezzo del minerale di ferro quale consegnato all'ingresso della fabbrica, oltre ai costi medi di trasporto la Commissione ha aggiunto un importo a copertura della movimentazione e delle operazioni di carico tra la miniera e il treno/l'autocarro in base ai dati verificati di cui all'elenco dei costi di uno dei produttori esportatori.
- (255) Su tale base la Commissione ha effettuato un confronto equo tra i prezzi praticati sul mercato interno indiano del minerale di ferro proveniente da una miniera indiana e trasportato verso una fabbrica in India (senza esservi scaricato) e i prezzi praticati sul mercato interno australiano del minerale di ferro proveniente da una miniera e trasportato verso un porto (senza esservi scaricato).
- (256) In seguito alla divulgazione delle conclusioni Jindal ha asserito che la Commissione non avrebbe dovuto utilizzare i costi medi indiani del trasporto dalla miniera allo stabilimento ottenuti da uno dei produttori esportatori, bensì i costi effettivi riferiti da Jindal.

⁽⁶¹⁾ Governo australiano, dipartimento per l'Industria e la scienza, «China Resources Quarterly, Southern winter — Northern Summer 2015», pag. 20, da ultimo consultato il 23 novembre 2015: <http://www.industry.gov.au/Office-of-the-Chief-Economist/Publications/Documents/crq/CRQ-Winter-2015.pdf>.

- (257) Per calcolare il vantaggio in modo imparziale e non discriminatorio per entrambi i produttori esportatori la Commissione ha tuttavia ritenuto di dover utilizzare una media ponderata standard del costo del trasporto dalla miniera allo stabilimento. Nel quadro del confronto con un prezzo indicativo al di fuori dell'India, qualsiasi altro metodo avrebbe determinato un vantaggio o uno svantaggio artificioso per le società, in funzione degli effettivi costi logistici e della distanza geografica tra il produttore esportatore e le miniere presso cui si è rifornito.
- (258) La Commissione ha quindi moltiplicato la differenza tra i due prezzi medi per le quantità di minerale di ferro effettivamente acquistate dai produttori indiani durante il PI.
- (259) In seguito alla divulgazione delle conclusioni ECL ha asserito che la Commissione non avrebbe dovuto utilizzare tutte le quantità di minerale di ferro effettivamente acquistate ma solo la parte utilizzata per produrre tubi di ghisa duttile durante il PI. Avrebbero dovuto essere inoltre utilizzati gli acquisti di fini e di masselli, e non solo dei primi. La Commissione ha accolto la richiesta e ha informato entrambi i produttori esportatori delle modifiche apportate.
- (260) ECL ha inoltre asserito che nel calcolo del vantaggio per alcune società del gruppo erano stati inclusi solo gli acquisti di fini. La Commissione ha rettificato tale errore per entrambi i produttori esportatori, inserendo tutti gli acquisti di minerali di ferro (fini e masselli). Nei casi in cui il tenore di ferro era diverso dal 62 %, la Commissione ha adeguato il prezzo di acquisto di conseguenza su una base proporzionale. I due produttori esportatori sono stati rispettivamente informati delle rettifiche apportate.
- (261) L'importo complessivo della differenza rappresenta il «risparmio» ottenuto dai produttori indiani che acquistano minerale di ferro sul mercato distorto indiano rispetto al prezzo che avrebbero pagato in assenza di distorsioni. Questo importo complessivo rappresenta in ultima analisi il vantaggio conferito ai produttori indiani dal governo dell'India durante il PI.
- (262) A norma dell'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha ripartito tali importi della sovvenzione in base al fatturato totale del prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta di riesame, usato come denominatore appropriato, poiché la sovvenzione ha conferito un vantaggio alla produzione totale del prodotto in esame e non solo alla produzione destinata all'esportazione.
- (263) In seguito alla divulgazione delle conclusioni Jindal ha asserito che la Commissione ha calcolato un vantaggio negativo per alcuni mesi del PI. Il minerale di ferro non è stato quindi fornito alla società per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato. Essa inoltre ha affermato di non aver ricevuto alcuna sovvenzione dopo il PI in quanto importava minerale di ferro; la sovvenzione nei suoi confronti non è pertanto compensabile.
- (264) ECL ha analogamente sostenuto che per il periodo 2014-2015 i prezzi praticati sul mercato interno indiano non risultano più inferiori ai prezzi fob australiani, fattore che la Commissione non può quindi negare dato che deve tenere conto della situazione al momento dell'istituzione delle misure.
- (265) La Commissione ha riconosciuto di aver calcolato un vantaggio negativo per alcuni mesi del PI. Questo è stato tuttavia compensato dal vantaggio positivo ricevuto durante il resto del PI, con il risultato che per la società interessata è stato stabilito un margine di sovvenzione positivo.
- (266) L'articolo 15, paragrafo 1, secondo comma, del regolamento di base dispone che la Commissione non adotti misure compensative a due condizioni: i) «qualora le sovvenzioni siano state revocate» o ii) «sia stato dimostrato che le sovvenzioni non conferiscono più alcun vantaggio agli esportatori in questione».
- (267) Per quanto riguarda la prima condizione, la Commissione ha osservato che il sistema di restrizioni all'esportazione non è stato soppresso né revocato. Questa condizione non è quindi soddisfatta.
- (268) Per quanto riguarda la seconda condizione, è opportuno ricordare che essa si applica principalmente a sovvenzioni una tantum e non ricorrenti, ripartite su un determinato periodo, che non continuino in futuro a conferire vantaggi a nessuno dei produttori esportatori ⁽⁶²⁾. Nel caso in esame la situazione è diversa per i motivi che seguono.

⁽⁶²⁾ Cfr. a tale proposito il regolamento (CE) n. 320/2008 del Consiglio, del 7 aprile 2008, che abroga il dazio compensativo istituito sulle importazioni di alcuni microcircuiti elettronici detti DRAM (Dynamic Random Access Memories — Memorie dinamiche ad accesso casuale) originarie della Repubblica di Corea e che chiude il procedimento (GU L 96 del 9.4.2008, pag. 1, considerando 88).

- (269) Successivamente al PI i prezzi indicativi fob australiani, adeguati per le spese di stivaggio e l'umidità, sono simili ai prezzi praticati sul mercato interno indiano. Nel considerando 212 la Commissione ha però stabilito che l'andamento dei prezzi del minerale di ferro praticati sul mercato interno indiano è piuttosto stagnante e non segue le fluttuazioni dei prezzi del resto del mondo. Nel contempo non è escluso che nel prossimo futuro i prezzi internazionali, tra cui i prezzi fob australiani, aumentino di nuovo in risposta alle fluttuazioni della domanda e dell'offerta internazionali di minerale di ferro. Non è quindi possibile concludere che il sistema delle restrizioni all'esportazione sia una sovvenzione una tantum e non ricorrente, in quanto è probabile che in futuro conferisca vantaggi. Qualora in futuro i prezzi internazionali rimangano tuttavia costantemente al di sotto dei prezzi indiani praticati sul mercato interno, ciascun produttore esportatore ha diritto di chiedere la restituzione dei dazi pagati se dimostra che l'importo delle sovvenzioni compensabili è stato eliminato o ridotto a norma dell'articolo 21 del regolamento di base.
- (270) Alla luce di quanto precede le condizioni che giustifichino la mancata adozione di misure compensative di cui all'articolo 15, paragrafo 1, secondo comma, del regolamento di base, non sono soddisfatte.
- (271) L'aliquota della sovvenzione stabilita riguardo a questo regime durante il PI per il gruppo ECL era del 3,01 % e per la società Jindal Saw India era del 3,91 %.

c) Specificità

- (272) Le restrizioni all'esportazione istituite dal governo dell'India vanno ad esclusivo vantaggio dell'industria siderurgica. Esse sono pertanto specifiche a norma dell'articolo 4, paragrafo 2, lettera a), del regolamento di base. Sebbene esse conferiscano vantaggi ad altri prodotti a valle diversi dai tubi di ghisa duttile, il vantaggio è limitato solo a determinate industrie indiane. Le caratteristiche intrinseche del minerale di ferro limitano il possibile utilizzo della sovvenzione a un determinato settore, ma ciò non significa che, per essere specifica, la sovvenzione vada ulteriormente limitata a un sottoinsieme di tale settore ⁽⁶³⁾.
- (273) In seguito alla divulgazione delle conclusioni ECL e Jindal hanno contestato la valutazione della specificità effettuata dalla Commissione, sostenendo che fosse inadeguata e giuridicamente errata. In particolare, ECL ha citato una relazione dell'organo d'appello secondo il quale è possibile che, in relazione alla fornitura di beni, vi sia una probabilità maggiore di constatare la specificità nei casi in cui il fattore produttivo è utilizzato solo da un gruppo circoscritto di soggetti giuridici e/o di settori. L'organo d'appello ha inoltre dichiarato di non essere al contempo convinto che ogni fornitura di beni con limitazioni inerenti alle loro caratteristiche porti necessariamente alla constatazione di specificità ⁽⁶⁴⁾.
- (274) La Commissione ha osservato che il produttore esportatore non ha fatto riferimento alla nota a piè di pagina alla fine dello stesso punto, nella quale l'organo d'appello ha fatto riferimento alla relazione del panel sul procedimento ⁽⁶⁵⁾, la quale cita a sua volta la relazione del gruppo di esperti sul procedimento «US — Softwood Lumber». In quest'ultima il panel afferma:

«Non riteniamo che ciò implichi che ogni fornitura di un bene sotto forma di risorsa naturale sia automaticamente specifica, proprio perché, in alcuni casi, i beni forniti (quali, ad esempio, il petrolio, il gas, l'acqua ecc.) possono essere utilizzati da un numero indefinito di settori. Questa non è la situazione che si prospetta nel caso specifico. Come riconosce il Canada, le caratteristiche intrinseche del bene, il legname in piedi, limitano il suo eventuale utilizzo a determinate imprese» ⁽⁶⁶⁾.

- (275) Nella stessa ottica la Commissione ha ritenuto che, pur essendo una risorsa naturale, contrariamente al petrolio, al gas e all'acqua e analogamente al legname in piedi il minerale di ferro a elevato grado di purezza non può essere utilizzato da un numero indefinito di settori. Il suo utilizzo è anche più limitato di quello del minerale di ferro a basso grado di purezza. Il consumo di minerale di ferro a elevato grado di purezza è infatti strettamente limitato a un gruppo circoscritto di soggetti giuridici o di settori, nonché ad alcuni prodotti dell'industria siderurgica e, in particolare, alla produzione di tubi di ghisa duttile. Su questa base la Commissione ha stabilito l'esistenza di una limitazione che circoscrive espressamente e inequivocabilmente la possibilità di beneficiare della sovvenzione a determinate imprese, con la conseguenza che tale sovvenzione non è disponibile in modo sufficientemente ampio nell'intera economia ⁽⁶⁷⁾. La Commissione ha pertanto respinto le argomentazioni di ECL.

⁽⁶³⁾ Relazione dell'organo d'appello DS 436, punto 4.398.

⁽⁶⁴⁾ Relazione dell'organo d'appello DS 436, punto 4.393.

⁽⁶⁵⁾ Relazione del panel 436 R, punti 7.131 e 7.132.

⁽⁶⁶⁾ Relazione del panel, «United States — Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada», WT/DS257/R e Corr. 1, adottata il 17 febbraio 2004, quale modificata dalla relazione dell'organo d'appello, WT/DS257/AB/R, punto 7.116.

⁽⁶⁷⁾ Cfr. «European Communities And Certain Member States — Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft», WT/DS316/R del 30 giugno 2010, punto 7.919.

- (276) ECL ha inoltre asserito che la Commissione non è riuscita a stabilire su quale base abbia ritenuto la sovvenzione specifica *de jure*. Al riguardo la Commissione ha ritenuto che le sovvenzioni in questione sono specifiche *de jure* perché si limitano al minerale di ferro per mezzo degli atti giuridici che istituiscono una tassa all'esportazione di minerale di ferro ⁽⁶⁸⁾, da un lato, e degli atti giuridici che istituiscono la politica di doppia tariffazione per il trasporto del minerale di ferro ⁽⁶⁹⁾, dall'altro.
- (277) Alla luce di quanto precede la Commissione ha ritenuto che gli interventi del governo dell'India sono specifici per i produttori tubi di ghisa duttile ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 2, lettera a), del regolamento di base.

3.2.4.3. Conclusioni

- (278) Istituito un sistema di restrizioni all'esportazione il governo dell'India ha incaricato le società di estrazione di minerale di ferro di fornire tale materia prima per un corrispettivo inferiore all'importo adeguato. Tale fornitura di beni costituisce un vantaggio finanziario per il beneficiario ed è specifica, quindi compensabile.

3.3. Importo delle sovvenzioni compensabili

- (279) Gli importi delle sovvenzioni compensabili stabiliti erano i seguenti:

Società	FPS (punto 3.2.1)	EPCGS (punto 3.2.2)	DDS (punto 3.2.3)	Totale delle sovvenzioni all'esportazione	Minerale di ferro (punto 3.2.4)	TOTALE
Gruppo ECL	4,35 %	0,03 %	1,66 %	6,04 %	3,01 %	9,0 %
Jindal Saw	3,11 %	0,38 %	1,37 %	4,86 %	3,91 %	8,7 %

4. PREGIUDIZIO

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

- (280) Durante il periodo dell'inchiesta il prodotto simile è stato fabbricato da tre produttori dell'Unione che costituiscono l'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 1, del regolamento di base.
- (281) Dal momento che vi sono solo tre produttori dell'Unione e il gruppo SG PAM ha fornito i dati per le sue controllate e le stime per l'unico produttore dell'Unione che non ha collaborato, Tiroler Rohre GmbH («TRM»), tutte le cifre sono presentate in forma indicizzata o sotto forma di intervalli di valori al fine di tutelare la riservatezza dell'altro produttore dell'Unione che ha collaborato all'inchiesta.
- (282) La produzione totale dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta è stata stabilita a [590 000 — 610 000] tonnellate. La Commissione ha stabilito la produzione totale dell'Unione in base a tutte le informazioni disponibili riguardanti l'industria dell'Unione, comprese quelle fornite nella denuncia per il produttore che non ha collaborato e compresi i dati raccolti durante l'inchiesta presso i produttori dell'Unione che hanno collaborato. Vi sono solo tre produttori nell'Unione e le due società che hanno collaborato rappresentano il 96 % circa della produzione totale dell'Unione.

4.2. Consumo dell'Unione

- (283) La Commissione ha stabilito il consumo dell'Unione sulla base del volume totale delle vendite dell'industria dell'Unione nell'Unione stessa, con l'aggiunta delle importazioni dai paesi terzi nell'Unione. La Commissione ha stabilito il totale delle vendite dell'industria dell'Unione sulla base dei dati forniti dai produttori dell'Unione che hanno collaborato e delle informazioni contenute nella denuncia per il produttore che non ha collaborato. I volumi delle importazioni sono stati ricavati da dati Eurostat.

⁽⁶⁸⁾ L'ultimo atto giuridico è il secondo elenco delle tariffe all'esportazione, pubblicato dalla direzione centrale delle Accise e delle dogane («Board of Excise and Customs»), cfr. nota 31.

⁽⁶⁹⁾ L'ultima modifica delle tariffe di trasporto per il minerale di ferro è l'addendum n. 16 alla circolare sulle tariffe n. 36 del 2009, dell'1.9.2015, adottata dal ministero delle Ferrovie del governo dell'India. Cfr. http://www.indianrailways.gov.in/railwayboard/uploads/directorate/traffic_comm/Freight_Rate_2k15/RC_36_09_Addendum-16.pdf, da ultimo consultato il 26 gennaio 2016.

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

Consumo dell'Unione [in 1 000(k) tonnellate]

	2011	2012	2013	PI
Consumo	570 – 620	490 – 540	460 – 510	520 – 570
Valore indicizzato	100	87	83	93

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

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

4.3. Importazioni dall'India

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

- (287) La Commissione ha stabilito il volume delle importazioni in base a dati Eurostat che sono in linea con i dati forniti dai produttori esportatori dell'India. La quota di mercato delle importazioni è stata calcolata a partire dalla stessa fonte.
- (288) Le importazioni nell'Unione dal paese interessato hanno mostrato il seguente andamento:

Volume delle importazioni e quota di mercato

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

Fonte: dati Eurostat e risposte al questionario.

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

4.3.2. Prezzi delle importazioni dall'India

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

Prezzi all'importazione (EUR/tonnellata)

	2011	2012	2013	PI
India	665	703	671	664
Valore indicizzato	100	106	101	100

Fonte: dati Eurostat e risposte al questionario.

- (292) I prezzi indiani sono rimasti stabili durante tutto il periodo in esame.

4.3.3. Sottoquotazione dei prezzi

- (293) La Commissione ha determinato la sottoquotazione dei prezzi durante il periodo dell'inchiesta in base ai dati presentati dai produttori esportatori e dall'industria dell'Unione, confrontando:
- la media ponderata dei prezzi di vendita per tipo di prodotto dei produttori dell'Unione, praticati sul mercato dell'Unione ad acquirenti indipendenti, adeguati a livello franco fabbrica; e
 - la corrispondente media ponderata dei prezzi delle importazioni, per tipo di prodotto, praticati dai produttori indiani che hanno collaborato al primo acquirente indipendente sul mercato dell'Unione, stabiliti su base cif, opportunamente adeguati per tener conto dei costi successivi all'importazione.
- (294) Entrambi i produttori esportatori hanno asserito che vi erano differenze di rilievo tra i prodotti che essi vendevano e quelli venduti dal denunciante, elemento che avrebbe inciso sull'equa comparabilità dei prezzi. Essi hanno in particolare affermato di non fabbricare tubi muniti di un giunto anti-sfilamento con due camere di tenuta, venduto da SG PAM con la denominazione commerciale «Universal joint», né di fabbricare giunti automatici per tubi a basso spessore, corrispondenti ai tubi di plastica utilizzati nella gamma di prodotti «Blutop» di SG PAM. Essi hanno inoltre asserito di non fabbricare tubi rivestiti internamente con materiale termoplastico, che SG PAM commercializza con la denominazione commerciale «Ductan» e utilizza nella gamma di prodotti «Blutop». Gli utilizzatori dell'Unione di tubi di ghisa duttile hanno confermato tali asserzioni e dichiarato inoltre che nessuno dei due produttori esportatori dell'India che hanno collaborato era in grado di fornire i prodotti individuati. La Commissione ha quindi escluso dai calcoli della sottoquotazione e del margine di pregiudizio i tubi muniti di «Universal joint» e la gamma di prodotti «Blutop», entrambi di SG PAM, esclusione che ha inciso su meno del 10 % delle transazioni in termini di volume. Inoltre, dati i volumi di vendita ridotti sul mercato dell'Unione, anche i tubi a flange sono stati esclusi dai calcoli della sottoquotazione.
- (295) In seguito alla divulgazione delle conclusioni il denunciante ha sostenuto che l'esclusione dello «Universal joint» era infondata in quanto ogni produttore esportatore dispone di una soluzione tecnica atta a sostituire questo tipo di giunto. La Commissione ha ricordato che molti utilizzatori avevano confermato che i produttori esportatori non sono in grado di fornire giunti anti-sfilamento con due camere di tenuta. Nella presente inchiesta il tipo di giunto non è stato comunque ritenuto un elemento essenziale ai fini della distinzione tra diversi tipi di prodotto

per il confronto dei prezzi. Non è stato pertanto possibile effettuare un confronto equo dei prezzi in base ai singoli tipi di prodotto. In considerazione del modesto volume di prodotti muniti di tale giunto, delle difficoltà nell'effettuare un confronto equo dei prezzi e del fatto che la stragrande maggioranza di tipi di prodotto è stata oggetto del calcolo della sottoquotazione e del margine di pregiudizio, la Commissione ha ritenuto che fosse opportuno escludere i giunti anti-sfilamento con due camere di tenuta dal calcolo del margine di sottoquotazione.

- (296) Jindal ha inoltre asserito che la comparabilità dei prezzi era influenzata da altre differenze fisiche riguardanti, tra l'altro, il rivestimento esterno e interno, e che tali differenze avrebbero dovuto perciò essere altresì adeguate/escluse. Tali asserzioni sono state tuttavia respinte. Sia l'industria dell'Unione sia i produttori esportatori indiani avevano riferito di vendite nell'Unione di tipi di prodotto con caratteristiche fisiche comparabili ed era stato pertanto effettuato un confronto equo di tali altre presunte differenze.
- (297) In seguito alla divulgazione delle conclusioni Jindal ha asserito che gli adeguamenti del prezzo all'esportazione applicati dalla Commissione, vale a dire quelli relativi alle SGAV e al profitto, contravvengono al diritto dell'OMC. Lo stesso produttore esportatore ha asserito che tali prezzi all'esportazione adeguati (talvolta pari a 0 o persino negativi) non possono costituire una base per valutare se le importazioni oggetto di sovvenzioni rechino un pregiudizio all'industria dell'Unione. La Commissione ha espresso disaccordo. In linea con la prassi abituale della Commissione anche i prezzi dei produttori dell'Unione sono stati adeguati a livello franco fabbrica, detraendo, tra l'altro, le spese legate al trasporto. Il confronto tra il prezzo di rivendita dell'importatore e un prezzo franco fabbrica nell'Unione non sarebbe quindi equo. L'unico caso in cui il prezzo del produttore esportatore era inferiore a 0 è stato inoltre eliminato dal calcolo della sottoquotazione in seguito alla divulgazione delle conclusioni, con effetti irrilevanti sui margini.
- (298) In seguito alla divulgazione delle conclusioni Jindal ha indicato che la Commissione aveva ommesso di fornire informazioni riguardanti la corrispondenza tra i prodotti dell'Unione e i prodotti dei produttori esportatori per ciascun tipo di prodotto (numero di controllo del prodotto — NCP) e il produttore non poteva quindi verificare se la Commissione avesse analizzato la rilevanza della sottoquotazione dei prezzi in relazione alla proporzione dei tipi di prodotto per i quali non era stata constatata alcuna sottoquotazione.
- (299) Nei calcoli della sottoquotazione la corrispondenza tra i prodotti era rispettivamente del 99 % e del 95 % per i due produttori esportatori ed è stata constatata una sottoquotazione per il 98 % e il 91 % dei diversi tipi di prodotto venduti sul mercato dell'Unione. Considerando la proporzione molto elevata di tipi di prodotto oggetto di sottoquotazione la Commissione ha respinto l'asserzione secondo cui gli effetti della sottoquotazione non sarebbero stati adeguatamente analizzati.
- (300) In seguito alla divulgazione delle conclusioni Tata ha asserito che la sottoquotazione dei prezzi basata sui costi di produzione dell'industria dell'Unione non era un'indicazione idonea per l'esame del pregiudizio in quanto il costo di produzione era gonfiato dagli elevati costi fissi e dalla sovraccapacità. Come osservato di seguito, la sottoquotazione dei prezzi è un confronto tra i prezzi. La sottoquotazione dei prezzi è comunque solo uno dei vari indicatori esaminati per stabilire se l'industria dell'Unione abbia subito un pregiudizio notevole.
- (301) Il confronto tra i prezzi è stato effettuato in base ai singoli tipi di prodotto per transazioni allo stesso stadio commerciale, se necessario debitamente adeguato e 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 e ha evidenziato medie ponderate dei margini di sottoquotazione del 30,9 % e del 31,7 % per i due produttori esportatori che hanno collaborato.

4.4. Situazione economica dell'industria dell'Unione

4.4.1. Osservazioni generali

- (302) Conformemente all'articolo 8, paragrafo 4, del regolamento di base, l'esame dell'incidenza delle importazioni sovvenzionate sull'industria dell'Unione ha compreso una valutazione di tutti gli indicatori economici attinenti alla situazione dell'industria durante il periodo in esame.
- (303) Ai fini della determinazione del pregiudizio la Commissione ha operato una distinzione tra indicatori di pregiudizio macroeconomici e microeconomici. La Commissione ha valutato gli indicatori macroeconomici sulla base dei dati contenuti nelle risposte al questionario dei produttori dell'Unione che hanno collaborato e delle stime contenute nella denuncia per il produttore che non ha collaborato. La Commissione ha valutato gli indicatori microeconomici sulla base dei dati contenuti nelle risposte al questionario dei produttori dell'Unione che hanno collaborato. Entrambe le serie di dati sono state considerate rappresentative della situazione economica dell'industria dell'Unione.

- (304) Gli indicatori macroeconomici sono: produzione, capacità produttiva, utilizzo degli impianti, volume delle vendite, quota di mercato, crescita, occupazione, produttività, entità dell'importo delle sovvenzioni compensabili e ripresa dagli effetti di precedenti sovvenzioni.
- (305) Gli indicatori microeconomici sono: prezzi medi unitari, costo unitario, costo del lavoro, scorte, redditività, flusso di cassa, investimenti, utile sul capitale investito e capacità di ottenere capitale.

4.4.2. Indicatori macroeconomici

4.4.2.1. Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

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

Produzione dell'Unione [in 1 000(k) tonnellate], capacità produttiva e utilizzo degli impianti

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

Fonte: risposte al questionario e informazioni contenute nella denuncia.

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

4.4.2.2. Volume delle vendite e quota di mercato

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

Volume delle vendite [in 1 000(k) tonnellate] e quota di mercato dell'industria dell'Unione

	2011	2012	2013	PI
Vendite	430 – 470	370 – 410	340 – 380	380 – 420
Volume delle vendite (<i>valore indicizzato</i>)	100	88	82	89

	2011	2012	2013	PI
Quota di mercato	75 % – 80 %	76 % – 81 %	73 % – 78 %	71 % – 76 %
Quota di mercato (<i>valore indicizzato</i>)	100	101	98	96

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

- (310) Le vendite dell'industria dell'Unione sono diminuite dell'11 % nel periodo in esame, passando a (380 kt — 420 kt) nel periodo dell'inchiesta. Per l'industria dell'Unione la diminuzione del volume delle vendite è stata molto più significativa rispetto a quella del volume dei consumi, il che ha comportato un calo del 4 % della quota di mercato nel periodo in esame.
- (311) ECL ha asserito che la diminuzione del volume delle vendite in base alle tonnellate metriche non tiene conto del fatto che durante il periodo in esame il denunciante ha introdotto e venduto tubi molto più leggeri; tale diminuzione è pertanto esagerata. Tale asserzione non è stata suffragata da elementi di prova ed è stata pertanto respinta. La Commissione ha tuttavia escluso dal calcolo della sottoquotazione e del margine di pregiudizio una serie di tubi più leggeri (i «Blutop») per i motivi di cui al considerando 294.

4.4.2.3. Crescita

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

4.4.2.4. Occupazione e produttività

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

Numero di dipendenti e produttività

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

Fonte: risposte al questionario.

- (314) Nel periodo dell'inchiesta l'occupazione e la produttività sono rimaste a un livello simile a quello registrato nel 2011. Il fatto che l'occupazione non sia diminuita è tuttavia riconducibile principalmente a un significativo aumento nelle vendite al di fuori dell'Unione.

4.4.2.5. Entità dell'importo delle sovvenzioni compensabili e ripresa dagli effetti di precedenti sovvenzioni o pratiche di dumping

- (315) Tutti i margini di sovvenzione sono risultati superiori al livello de minimis. L'entità dell'importo delle sovvenzioni compensabili ha inciso in modo consistente sull'industria dell'Unione, considerati i prezzi delle importazioni dal paese interessato e i loro volumi.

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

4.4.3. Indicatori microeconomici

4.4.3.1. Prezzi e fattori che incidono sui prezzi

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

Prezzi di vendita nell'Unione

	2011	2012	2013	PI
Prezzo medio unitario di vendita nell'Unione (EUR/tonnellata)	990 – 1050	1 000 – 1 060	1 020 – 1 060	1 000 – 1 060
Valore indicizzato	100	102	104	101
Costo unitario di produzione (EUR/tonnellata)	900 – 950	1 000 – 1 050	900 – 950	850 – 900
Valore indicizzato	100	110	104	96

Fonte: risposte al questionario.

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

4.4.3.2. Costo del lavoro

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

Costo medio del lavoro per dipendente (kEUR/dipendente/anno)

	2011	2012	2013	PI
Costo del lavoro	56 – 58	56 – 58	58 – 60	58 – 60
Valore indicizzato	100	100	103	104

Fonte: risposte al questionario.

- (321) Nel periodo in esame il costo medio del lavoro per dipendente è aumentato del 4 %, meno dell'incremento generale delle retribuzioni nell'Unione rilevato da Eurostat.
- (322) Jindal ha indicato che la Commissione ha omesso di fornire i dati Eurostat su cui si è basata per sostenere l'affermazione secondo cui il costo del lavoro per l'industria dell'Unione è aumentato meno di quanto non sia aumentato per l'intero settore industriale dell'Unione. La Commissione ha chiarito che la crescita del costo del lavoro nell'intero settore industriale dell'Unione europea, quale riferita da Eurostat ⁽⁷⁰⁾, è stata del 6,9 % tra il 2011 e il 2014 e di quasi il 5 % tra il 2011 e il 2013.

4.4.3.3. Scorte

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

Scorte [in 1 000(k) tonnellate]

	2011	2012	2013	PI
Scorte finali	110 – 130	80 – 100	80 – 100	90 – 110
Scorte finali (<i>valore indicizzato</i>)	100	74	73	82
Scorte finali in percentuale della produzione	20 % – 22 %	20 % – 22 %	16 % – 18 %	16 % – 18 %

Fonte: risposte al questionario.

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

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

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

Redditività, flusso di cassa (in mio EUR), investimenti (in mio EUR) e utile sul capitale investito

	2011	2012	2013	PI
Redditività delle vendite nell'Unione ad acquirenti indipendenti (in % del fatturato delle vendite)	2,5 – 3,0	(-)5,5 – (-)6,0	(-)1,0 – (-)1,5	1,5 – 2,0
Flusso di cassa	8 mio – 10 mio	7 mio – 9 mio	5 mio – 7 mio	8 mio – 10 mio
Flusso di cassa (<i>valore indicizzato</i>)	100	92	67	101
Investimenti	18 mio – 20 mio	11 mio – 12 mio	13 mio – 15 mio	22 mio – 24 mio
Investimenti (<i>valore indicizzato</i>)	100	60	67	120
Utile sul capitale investito (%)	49	(-)155	(-)29	20

Fonte: risposte al questionario.

⁽⁷⁰⁾ <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database#> → Population and Labour Conditions → Labour Costs → Labour COST index, nominal value — annual data (NACE Rev. 2) (lc_lci_r2_a), insieme di dati per l'industria (esclusa l'edilizia).

- (326) La Commissione ha stabilito la redditività dei produttori dell'Unione che hanno collaborato esprimendo l'utile netto, al lordo delle imposte, derivante dalle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti nell'Unione, in percentuale del fatturato delle stesse vendite. La redditività dell'industria dell'Unione è scesa dal [2,5 %-3,0 %] del 2011 al [1,5 %-2,0 %] nel periodo dell'inchiesta, ed è stata negativa nel 2012 e 2013. La maggior parte delle vendite del prodotto in esame nell'UE sono state effettuate tramite le filiali di vendita dei produttori dell'Unione che hanno collaborato, e i loro costi e redditività sono stati presi in considerazione.
- (327) Il denunciante ha asserito che l'industria si aspettava una redditività superiore al 12 %, come era comunemente accaduto tra il 2007 e il 2009. Le vendite in quegli anni erano tuttavia state particolarmente elevate grazie al boom economico del periodo 2007-2008 e all'incentivo fiscale dei governi dell'Unione per la spesa al fine di contrastare gli effetti della crisi economica del 2009. Quegli anni non possono pertanto essere considerati rappresentativi. Il denunciante ha sostenuto inoltre che la redditività a due cifre sia giustificata da un elevato livello di spesa per R&S. Dall'inchiesta sono emersi pochi elementi atti a dimostrare un'attività di R&S intensa: il produttore dell'Unione che spendeva di più per questa attività vi aveva destinato l'1,8 % del fatturato nel 2011 e l'1,6 % nel periodo dell'inchiesta. Sulla base della redditività ottenuta in industrie simili, come la produzione di tubi di acciaio inossidabile senza saldature, si è ritenuto che un margine di redditività del 5 % fosse ragionevole per questo tipo di industria.
- (328) Il flusso di cassa netto, corrispondente alla capacità dei produttori dell'Unione che hanno collaborato di autofinanziare le proprie attività, si è attestato su un livello simile nel 2011 e nel periodo dell'inchiesta.
- (329) Il livello degli investimenti è stato superiore durante il PI rispetto al 2011. Nel 2012 e nel 2013 il livello degli investimenti è stato tuttavia molto inferiore e l'aumento nel periodo dell'inchiesta non ha compensato il calo degli anni precedenti. L'aumento degli investimenti durante il PI è in gran parte dovuto a un importante investimento da parte di un produttore dell'Unione che ha collaborato per sostituire un'attrezzatura essenziale che si era guastata. L'utile sul capitale investito, corrispondente al profitto in percentuale del valore contabile netto degli investimenti, è stato molto inferiore nel periodo dell'inchiesta rispetto al 2011.

4.4.4. Conclusioni relative al pregiudizio

- (330) L'industria dell'Unione ha perso il 4 % di quota di mercato in un mercato in declino, mentre le sue vendite sul mercato dell'Unione sono diminuite di più dell'11 %. Durante tutto il periodo in esame l'utilizzo degli impianti è rimasto basso, pur registrando un lieve aumento rispetto all'inizio del periodo in esame, soprattutto a causa di un notevole aumento delle esportazioni dell'industria dell'Unione. Mentre l'industria dell'Unione si è in qualche misura ripresa dai risultati negativi registrati nel 2012 e nel 2013, nel periodo in esame la sua redditività è nel complesso diminuita e, alla fine del periodo dell'inchiesta, era pari solamente all'1,5-2,0 %, ben al di sotto del profitto di riferimento, fissato al 5 % (cfr. considerando 327).
- (331) Il fatto che altri indicatori di pregiudizio, come la produzione, l'utilizzo degli impianti, la produttività, il flusso di cassa, gli investimenti o l'utile sul capitale investito siano rimasti relativamente stabili o siano addirittura migliorati non può modificare la conclusione secondo cui l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole, come illustrato al considerando 334.
- (332) I produttori esportatori e Tata hanno asserito che il fatto che diversi indicatori mostrino una tendenza stabile/positiva significa che l'industria dell'Unione non è in una situazione di pregiudizio. La Commissione ha respinto questa affermazione. In primo luogo, l'articolo 8, paragrafo 4, del regolamento di base dispone che l'esame dell'industria dell'Unione comprenda una valutazione di tutti i fattori e indicatori economici attinenti alla situazione dell'industria e che «tali fattori, singolarmente o combinati,» non «costituiscono necessariamente una base di giudizio determinante». In secondo luogo, ai fini della constatazione dell'esistenza di un pregiudizio notevole non è necessario che tutti i fattori e indicatori economici attinenti presentino una tendenza negativa. La presenza di tendenze stabili o addirittura positive in alcuni indicatori di pregiudizio non esclude inoltre la presenza di un pregiudizio notevole. Tale constatazione deve piuttosto basarsi su una valutazione complessiva di tutti gli indicatori, approccio che è stato pienamente confermato dalla giurisprudenza europea ⁽⁷¹⁾.
- (333) Una redditività bassa, associata a una continua contrazione delle vendite e della quota di mercato nell'Unione, mette l'industria dell'Unione in una situazione economica difficile.

⁽⁷¹⁾ Sentenza del 20 maggio 2015, Yuanping Changyuan Chemicals Co. Ltd/Consiglio dell'Unione europea, T-310/12, punti 134 e 135.

- (334) In base a un'analisi complessiva di tutti i pertinenti indicatori di pregiudizio e data la difficile situazione economica e finanziaria dell'industria dell'Unione, si conclude che essa abbia subito un pregiudizio notevole ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 4, del regolamento di base.

5. NESSO DI CAUSALITÀ

- (335) In conformità all'articolo 8, paragrafo 5, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se le importazioni sovvenzionate dal paese interessato hanno causato un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione. In conformità all'articolo 8, paragrafo 6, del regolamento di base, la Commissione ha anche esaminato se altri fattori noti abbiano contemporaneamente potuto causare pregiudizio all'industria dell'Unione. Tali fattori sono: la crisi economica e la diminuzione della domanda, le importazioni da paesi terzi, l'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione e la concorrenza dei prodotti sostitutivi come i tubi di plastica.

5.1. Effetti delle importazioni sovvenzionate

- (336) Già all'inizio del periodo in esame il volume delle vendite dei produttori esportatori indiani nell'Unione era quasi il doppio [75-85kt] del complesso di tutte le altre importazioni (45,8kt). Nel 2012 le vendite indiane sono diminuite in linea con il consumo, ma hanno mantenuto la propria quota di mercato. Tuttavia nel 2013, in un periodo in cui il consumo era ancora depresso e la redditività dell'industria dell'Unione negativa, i fabbricanti indiani sono riusciti ad aumentare in misura significativa sia le vendite sia la quota di mercato. Una tale espansione delle vendite indiane in un mercato in declino è stata possibile grazie a prezzi sovvenzionati aggressivi e vendite del prodotto in esame a prezzi notevolmente inferiori a quelli praticati dai produttori dell'Unione. La politica aggressiva dei prezzi è continuata nel periodo dell'inchiesta. Nel periodo dell'inchiesta il volume delle vendite effettuate dai produttori esportatori indiani ha raggiunto le [85-95kt] e la loro quota di mercato ha raggiunto il [17-19 %]. Il livello di sottoquotazione dei prezzi è stato fissato al 30,9 % e al 31,7 %. Mentre le vendite e la quota di mercato indiane sono aumentate in modo sostanziale, il volume delle vendite dell'industria dell'Unione ha subito un calo molto maggiore di quello del consumo e l'industria dell'Unione ha perso vendite per l'11 % e quota di mercato per il 4 %.
- (337) In seguito alla divulgazione delle conclusioni entrambi i produttori esportatori dell'India e Tata hanno asserito che non vi è coincidenza temporale tra la situazione dell'industria dell'Unione e le importazioni dall'India e che la situazione pregiudizievole dell'industria dell'Unione non è riconducibile alle importazioni dall'India. Essi hanno in particolare sostenuto che durante il PI, in un momento in cui le importazioni dall'India erano rilevanti, l'industria dell'Unione è tornata ad essere redditizia e ha aumentato il volume delle vendite, e hanno asserito che la Commissione non ha adeguatamente valutato altri fattori, segnatamente la crisi finanziaria e la sovraccapacità dell'industria dell'Unione, quali principali responsabili del pregiudizio.
- (338) Nell'esaminare se le importazioni oggetto di sovvenzioni abbiano causato un pregiudizio a norma dell'articolo 8, paragrafo 6, del regolamento di base, occorre in particolare considerare se le importazioni oggetto di sovvenzioni siano state effettuate a prezzi sensibilmente inferiori, il che implica un confronto con il prezzo del prodotto simile dell'industria dell'Unione. La Commissione ha esaminato se tali importazioni abbiano avuto l'effetto di deprimere notevolmente i prezzi o di impedire in misura notevole aumenti che altrimenti sarebbero intervenuti e ha ricordato che la continua pressione esercitata da importazioni oggetto di sovvenzioni a basso prezzo, che non consente all'industria dell'Unione di adeguare i suoi prezzi di vendita, può costituire un nesso di causalità ai sensi del regolamento di base ⁽⁷²⁾.
- (339) Una diminuzione significativa del consumo dell'Unione nel 2011 e nel 2012 è stata causata dalla crisi finanziaria globale e dalla contrazione della spesa pubblica; tale calo del consumo ha contribuito alla situazione dell'industria dell'Unione all'inizio del periodo in esame. A partire dal 2013, in un periodo in cui il consumo dell'Unione era ancora depresso, e fino alla fine del periodo dell'inchiesta, le importazioni indiane oggetto di sovvenzioni verso l'Unione sono tuttavia aumentate in misura significativa, del 16 %, rispetto a un aumento complessivo del 10 % nel corso dell'intero periodo in esame. La quota di mercato delle importazioni dall'India è contemporaneamente aumentata quasi del 18 % nel periodo in esame e del 6 % tra il 2013 e la fine del PI, grazie a prezzi di vendita del prodotto in esame sensibilmente inferiori a quelli praticati dall'industria dell'Unione. L'inchiesta ha stabilito che durante il PI le esportazioni indiane oggetto di sovvenzioni erano effettuate a prezzi inferiori di oltre il 30 % a quelli dell'Unione.
- (340) L'industria dell'Unione non ha quindi potuto beneficiare pienamente della ripresa a livello mondiale dalla crisi finanziaria e dell'aumento del consumo dell'Unione intervenuti a partire dal 2013. Sebbene tra il 2013 e la fine del periodo dell'inchiesta l'industria dell'Unione abbia aumentato il volume delle vendite, quest'ultimo è diminuito complessivamente del 10 % nel periodo in esame, mentre le importazioni indiane sono aumentate del 10 % nello

⁽⁷²⁾ Regolamento (UE) n. 1043/2011 della Commissione, del 19 ottobre 2011, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di acido ossalico originario dell'India e della Repubblica popolare cinese (G.U. L 275 del 20.10.2011, pag. 1).

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

- (341) Data la coincidenza temporale tra la notevole sottoquotazione dei prezzi dell'industria dell'Unione da parte delle importazioni indiane sovvenzionate e la perdita di vendite e di quota di mercato dell'industria dell'Unione, tradottesi in una redditività molto bassa, si conclude che le importazioni oggetto di sovvenzioni sono state la causa della situazione di pregiudizio dell'industria dell'Unione.

5.2. Effetti di altri fattori

5.2.1. Crisi economica e diminuzione della domanda

- (342) Il consumo del prodotto in esame nell'Unione è diminuito del 7 %. La diminuzione del consumo (del 13 % dal 2011 al 2012) è stata causata dalla crisi economica e dalla contrazione della spesa pubblica. Il calo del consumo sembra aver contribuito al pregiudizio all'inizio del periodo in esame, e potrebbe avervi contribuito anche nel 2013. Nel 2013, e specialmente nel periodo dell'inchiesta, le importazioni indiane oggetto di sovvenzioni sono tuttavia state il principale fattore di pregiudizio a esercitare una pressione al ribasso sulle vendite dell'industria dell'Unione nell'Unione stessa e a impedire il ritorno a una redditività sostenibile.

5.2.2. Importazioni da paesi terzi

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

Importazioni da paesi terzi in volume (tonnellate metriche)

	2011	2012	2013	PI
Cina	31 136	28 019	12 266	13 903
Valore indicizzato	100	90	39	45
Paesi terzi esclusa la Cina	14 693	12 183	20 153	22 524
Valore indicizzato	100	83	137	153
Tutti i paesi terzi	45 828	40 202	32 419	36 427
Valore indicizzato	100	88	71	79

Fonte: Eurostat.

- (344) Le importazioni dall'India hanno rappresentato la maggioranza delle importazioni nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Mentre le importazioni dall'India sono aumentate sostanzialmente durante il periodo in esame, le altre importazioni sono diminuite di più del 20 % nello stesso periodo. Mentre le importazioni indiane hanno aumentato la propria quota di mercato, quella delle importazioni da altri paesi è diminuita. Dato il volume ridotto delle importazioni dai paesi terzi nonché il fatto che esse sono diminuite in termini sia di volume sia di quota di mercato, non vi è alcuna indicazione che esse abbiano causato un pregiudizio all'industria dell'Unione.

- (345) I produttori esportatori hanno affermato che uno dei produttori dell'Unione ha importato il prodotto in esame dai suoi impianti di produzione cinesi, provocando pregiudizio a se stesso, ma non sono emersi elementi di prova a sostegno di tali affermazioni. Gli elementi di prova verificati hanno dimostrato che le importazioni nell'Unione dagli impianti cinesi del produttore dell'Unione erano state molto modeste. Secondo i dati Eurostat il totale delle importazioni dalla Cina si è inoltre ridotto in misura significativa durante il periodo considerato. Il totale delle importazioni cinesi ha perso più di 2 punti percentuali sulla propria quota di mercato, il che esclude che siano la causa del pregiudizio.

5.2.3. Andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione

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

Andamento delle esportazioni dei produttori dell'Unione che hanno collaborato

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

Fonte: risposte al questionario.

- (347) Nel periodo in esame le vendite dell'industria dell'Unione al di fuori dell'Unione sono aumentate del 30 %, mentre il prezzo medio di vendita è rimasto relativamente stabile. Pertanto le vendite al di fuori dell'Unione sono in realtà un fattore che mitiga il pregiudizio. In assenza di un aumento delle vendite al di fuori dell'Unione, l'industria dell'Unione sarebbe in una situazione ancora più pregiudizievole.
- (348) Jindal ha indicato che i prezzi di vendita all'esportazione dell'industria dell'Unione erano inferiori ai prezzi di vendita dell'Unione e non hanno pertanto potuto mitigare il pregiudizio. L'aumento delle vendite al di fuori dell'Unione ha consentito all'industria dell'Unione di aumentare il livello di produzione, mantenere il livello di occupazione e potenziare l'utilizzo degli impianti, migliorando l'assorbimento dei costi fissi. Il fatto che i prezzi unitari medi all'esportazione fossero leggermente più bassi (entro un intervallo del 5 %) rispetto ai prezzi di vendita dell'Unione può essere riconducibile a molteplici fattori, come la vendita di tipi di prodotti meno sofisticati, diametri maggiori, un volume di vendite più ingente ecc., e i prezzi al di fuori dell'Unione potrebbero quindi essere inferiori al costo delle vendite nell'UE.
- (349) I produttori esportatori hanno inoltre asserito che il pregiudizio è stato autoinflitto perché il denunciante si è concentrato sempre più sull'attività produttiva nella RPC e gran parte delle sue vendite nei paesi terzi è costituita da prodotti cinesi, il che comporta, tra l'altro, uno scarso utilizzo degli impianti. La Commissione non ha accettato tale argomentazione. Come osservato in precedenza le vendite all'esportazione dell'industria dell'Unione sono aumentate notevolmente (del 30 %), il che ha impedito il calo della produzione e un peggioramento di diversi altri indicatori di pregiudizio.

5.2.4. Concorrenza dei prodotti sostitutivi

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

mercato dei tubi di plastica. Pertanto è poco probabile che la concorrenza da parte dei prodotti sostitutivi in plastica sia stata la causa del grave pregiudizio nel periodo in esame.

5.2.5. Altri fattori

- (351) I produttori esportatori e Tata hanno asserito che il pregiudizio è dovuto a una sovraccapacità strutturale. Il fatto che nel periodo in esame l'industria dell'Unione sia stata caratterizzata da un tasso di utilizzo degli impianti scarso non significa tuttavia necessariamente che essa risenta di una sovraccapacità strutturale e/o di inefficienze di portata tale da giustificare un adeguamento al ribasso del prezzo non pregiudizievole. Si ricorda che, nonostante uno scarso utilizzo degli impianti, persino inferiore al tasso stabilito nel periodo dell'inchiesta, nel 2011 l'industria dell'Unione aveva una redditività maggiore. Tale asserzione è stata pertanto respinta.
- (352) Jindal ha asserito che nel periodo in esame le SGAV dell'industria dell'Unione sono raddoppiate; questo ha rappresentato un fattore di pregiudizio che ha inficiato il nesso di causalità. Poiché si è constatato che nel periodo in esame le SGAV erano aumentate solo marginalmente, tale argomentazione è stata respinta.
- (353) I produttori esportatori e Tata hanno asserito che un aumento degli investimenti è un chiaro indice di miglioramento della situazione e che l'aumento delle importazioni indiane non causa il pregiudizio. La Commissione ha espresso disaccordo. In primo luogo, anche l'aumento del volume di investimenti [22-24 milioni di EUR] è stato relativamente basso in rapporto al totale delle vendite dell'industria dell'Unione, superiore a 400 milioni di EUR. In aggiunta, si è verificato un guasto di un grande mescolatore di ghisa liquida di un produttore dell'Unione, la cui sostituzione ha richiesto una spesa ingente a carico del capitale fisso durante il PI. Secondo ECL il guasto ha causato una riduzione della redditività dell'industria dell'Unione. Va osservato che era stata effettuata una serie di calcoli per isolare l'incidenza del guasto del mescolatore sulla redditività; l'argomentazione è pertanto respinta.
- (354) Jindal ha asserito che l'aumento del margine tra il prezzo unitario di vendita e il costo di produzione durante il PI indica una mancanza di nesso di causalità tra le importazioni oggetto di sovvenzioni e il pregiudizio. Come spiegato al considerando 319, il prezzo unitario di vendita e il costo di produzione per unità non sono calcolati sulla stessa base e non esiste pertanto un rapporto diretto tra questi due indicatori. L'aumento dei prezzi rispetto al costo di produzione durante il PI non è stato comunque sufficiente a ripristinare la redditività di riferimento dell'industria dell'Unione.
- (355) Lo stesso produttore esportatore ha ritenuto che, dato che nel 2011 e durante il PI i prezzi all'importazione erano a livelli simili (secondo i dati Comext) si può concludere che vi sia una coincidenza temporale tra la sottoquotazione dei prezzi/prezzi sostanzialmente inferiori e il buon andamento dell'industria dell'Unione nel 2011. Tale ipotesi si basa su presupposti che la Commissione non condivide. Nel 2011 la situazione dell'industria dell'Unione non era prospera, dato che la redditività era inferiore al profitto di riferimento del 5 %.

5.3. Conclusione sul nesso di causalità

- (356) È stato stabilito un nesso di causalità tra il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione e le importazioni oggetto di sovvenzioni dal paese interessato. Esisteva una coincidenza temporale tra la sottoquotazione dei prezzi dell'industria dell'Unione da parte delle importazioni oggetto di sovvenzioni e il calo delle vendite e della quota di mercato nell'UE subito dall'industria dell'Unione. Durante il periodo dell'inchiesta i prezzi delle importazioni sovvenzionate provenienti dall'India risultavano inferiori del 30,9 % e del 31,7 % rispetto a quelli dell'industria dell'Unione. Ciò si è tradotto in una redditività molto bassa per l'industria dell'UE.
- (357) La Commissione ha provveduto a distinguere e separare gli effetti di tutti i fattori noti sulla situazione dell'industria dell'Unione e gli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di sovvenzioni. La crisi economica e la diminuzione della domanda hanno contribuito al pregiudizio all'inizio del periodo in esame. In assenza di una significativa sottoquotazione dei prezzi dell'industria dell'Unione da parte delle importazioni oggetto di sovvenzioni, la situazione di tale industria non avrebbe tuttavia subito ripercussioni così negative. In particolare le vendite non sarebbero diminuite a tal punto, l'utilizzo degli impianti sarebbe stato maggiore e la redditività sarebbe stata più sostenibile. Si è pertanto ritenuto che il calo del consumo non abbia inficiato il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di sovvenzioni e il pregiudizio notevole.
- (358) Gli altri fattori individuati, quali le importazioni da paesi terzi, l'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione e la concorrenza da parte dei prodotti sostitutivi, non sono stati ritenuti tali da inficiare il nesso di causalità di cui sopra, nemmeno considerando il loro eventuale effetto combinato.

- (359) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso che il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione è stato causato dalle importazioni oggetto di sovvenzioni dall'India e che gli altri fattori, considerati singolarmente o collettivamente, non hanno inficiato il nesso di causalità. Il pregiudizio consisteva principalmente nella diminuzione delle vendite nell'Unione, nella perdita di quote di mercato da parte dell'industria dell'Unione, nel basso utilizzo degli impianti e nel basso livello di redditività.

6. INTERESSE DELL'UNIONE

- (360) In conformità all'articolo 31 del regolamento di base, la Commissione ha verificato se l'istituzione di misure compensative fosse contraria all'interesse dell'Unione. Essa ha dedicato particolare attenzione alla necessità di eliminare gli effetti di distorsione delle sovvenzioni pregiudizievoli e di ripristinare un'effettiva concorrenza. La determinazione dell'interesse dell'Unione si è basata su una valutazione di tutti i diversi interessi, compresi quelli dell'industria dell'Unione, dei distributori e degli utilizzatori finali, quali i servizi di approvvigionamento idrico, reti fognarie e irrigazione.

6.1. Interesse dell'industria dell'Unione

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

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

- (364) Nessun importatore indipendente si è manifestato entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura. Molti distributori si sono manifestati e hanno espresso la propria opinione.
- (365) Entrambi i produttori esportatori hanno asserito che, alla luce della posizione dominante del denunciante sul mercato dell'Unione, l'istituzione di misure compensative nei confronti dell'India sarebbe contraria all'interesse dell'Unione, anche considerato che il denunciante fabbrica il prodotto in esame in Cina e che, in caso di istituzione di tali misure, potrebbe facilmente importarlo nell'Unione, rafforzando ulteriormente la sua posizione dominante.
- (366) L'inchiesta ha dimostrato che, nel periodo in cui questa si è svolta, le importazioni nell'Unione dagli impianti ubicati in Cina collegati al denunciante sono state insignificanti. Non vi è peraltro alcuna indicazione tale da far ritenere che, in caso di istituzione di misure, il denunciante si avvarrà in futuro degli impianti di produzione ubicati in Cina per sostituire le importazioni dall'India.
- (367) Come indicato nel regolamento antidumping provvisorio, la Commissione ha inviato una richiesta di ulteriori informazioni al fine di analizzare in maniera più approfondita l'effetto delle misure sugli utilizzatori dell'Unione e ha ricevuto circa 50 risposte, provenienti essenzialmente dai distributori del prodotto in esame, da imprese di costruzioni e da diverse aziende di servizi di approvvigionamento idrico dell'UE, la cui identità può essere reperita nel fascicolo dell'inchiesta.
- (368) Quasi tutti gli utilizzatori che hanno risposto alla richiesta di ulteriori informazioni hanno espresso preoccupazione per la quota di mercato molto ampia detenuta dal denunciante e hanno manifestato il timore che, dopo l'istituzione dei dazi, i suoi principali concorrenti, ossia le società indiane, siano costretti a uscire dal mercato dell'Unione, lasciando il denunciante in una posizione dominante. Alcuni distributori hanno altresì sostenuto che

SG PAM aveva rifiutato di commerciare con loro o aveva offerto loro condizioni meno favorevoli in quanto avevano iniziato a collaborare con i produttori esportatori. Un utilizzatore ha fornito due offerte di prezzo che a suo avviso dimostravano che nel dicembre 2015 SG PAM aveva aumentato i prezzi di circa il 25 %. Alcuni utilizzatori hanno inoltre sostenuto che SG PAM aveva utilizzato la sua posizione di forza per manipolare le offerte a favore dei suoi prodotti.

- (369) Se è vero che le regole di concorrenza dell'UE impongono alle aziende con quote di mercato rilevanti norme di comportamento più rigorose, spetta in ultima istanza all'autorità garanti della concorrenza determinare l'esistenza di una posizione dominante e se vi sia abuso della stessa. Tali autorità procedono in primo luogo all'esame del prodotto e del mercato geografico pertinenti. Ad esempio nella causa relativa ai tubi di scarico di HDPE e di MDPE, non è stato escluso che questi facessero concorrenza ai tubi di ghisa duttile e ai tubi di acciaio, sebbene in ultima istanza la definizione di mercato del prodotto sia stata lasciata aperta ⁽⁷³⁾. Nel caso di specie, in assenza di una formale denuncia in materia di concorrenza la Commissione non è stata in grado di definire il prodotto e il mercato geografico pertinenti.
- (370) Gli accordi di distribuzione esclusiva che offrono condizioni più vantaggiose o addirittura restrizioni verticali più rigorose per la distribuzione di beni non sono di per sé illegali ⁽⁷⁴⁾; spetta in ultima istanza a un'autorità garante della concorrenza valutare se tali restrizioni siano anticoncorrenziali o si configurino addirittura come un abuso. Per quanto riguarda le offerte di prezzo che evidenziano presunti aumenti di prezzo da parte di SG PAM, in mancanza di indagini più approfondite sulle offerte e sulle circostanze precise la Commissione le ha ritenute difficilmente confrontabili. Essa ha inoltre ricevuto un solo elemento di prova dei presunti aumenti di prezzo, che non può di per sé dimostrare che tali aumenti fossero diffusi.
- (371) Nei procedimenti antisovvenzioni la Commissione esamina i problemi di concorrenza per stabilire se, nel complesso, l'istituzione di misure compensative sia chiaramente contraria all'interesse dell'Unione. Una siffatta analisi non può includere una valutazione della concorrenza nello stretto senso giuridico, che può essere effettuata soltanto da una autorità competente garante della concorrenza. Al di là della posizione di forza sul mercato già detenuta dal denunciante, non sono stati comunque forniti solidi elementi di prova che indichino che, in caso di istituzione di misure compensative, egli possa intraprendere un comportamento anticoncorrenziale. Non è stata fornita alcuna decisione di nessuna autorità garante che attestasse che il denunciante avesse intrapreso un comportamento anticoncorrenziale per il prodotto in esame, né è stata fornita alcuna sentenza in cui il denunciante fosse stato riconosciuto colpevole di manipolare le offerte.
- (372) Si ricorda che l'obiettivo dell'istituzione di misure compensative è ristabilire condizioni di parità in cui i produttori dell'Unione e di paesi terzi competano a condizioni eque, e non estromettere i produttori esportatori dal mercato. Secondo le norme dell'Unione i dazi sarebbero pertanto fissati unicamente a un livello tale da consentire comunque agli esportatori indiani di continuare a competere con i produttori dell'Unione, ma a prezzi equi. Le misure antidumping e quelle compensative combinate sono infatti fissate al livello di dumping e di sovvenzionamento, sotto al livello di sottoquotazione.
- (373) Inoltre, diversi produttori situati in paesi terzi (Cina, Turchia, Russia e Svizzera) vendono già sul mercato dell'Unione. I volumi delle loro vendite nel periodo in esame erano modesti e in diminuzione. Una delle ragioni di tale diminuzione nelle vendite degli altri importatori risulta tuttavia essere stata la concorrenza aggressiva da parte dei produttori indiani. I prezzi sovvenzionati indiani erano ben inferiori a quelli di tutti gli altri principali paesi importatori (a eccezione della Russia). Gli utilizzatori hanno confermato che, qualora l'industria dell'Unione aumenti unilateralmente i prezzi, le importazioni da altri paesi potrebbero aumentare nel medio termine, una volta che tali esportatori di paesi terzi abbiano ricevuto le ulteriori certificazioni richieste dagli Stati membri. Gli utilizzatori hanno anche confermato che la società svizzera, sebbene presente sul mercato dell'Unione, produce tubi più sofisticati e ad alto valore aggiunto che non sono facilmente sostituibili con i prodotti indiani.

Prezzo medio all'importazione in EUR

	2011	2012	2013	PI
India	665	703	671	664
Cina	955	1 014	1 059	1 054

⁽⁷³⁾ Sentenza Solvay/Wienerberger, M.565, punto 19, citata nella causa EtexGroup/Glynwed PipeSystems, M.2294, punto 8.

⁽⁷⁴⁾ Orientamenti della Commissione sulle restrizioni verticali(2010/C-130/01).

	2011	2012	2013	PI
Svizzera	1 711	1 678	1 554	1 526
Russia	697	696	652	627
Turchia	1 246	1 544	1 272	1 010

Fonte: Eurostat.

6.3. Conclusioni relative all'interesse dell'Unione

- (374) La Commissione è pertanto convinta che, nel ponderare gli interessi, la protezione dell'industria dell'Unione contro le sovvenzioni pregiudizievoli debba essere prioritaria rispetto all'interesse degli utilizzatori di evitare potenziali effetti negativi sulla concorrenza sul mercato dell'Unione. Sebbene vi sia il timore che i dazi compensativi possano consolidare la già forte posizione del produttore leader dell'Unione, diversi fattori attenuanti, come la concorrenza costante da parte di esportatori indiani o di altra origine e da parte di prodotti sostitutivi, garantiscono che sull'industria dell'Unione sia mantenuta una sufficiente pressione concorrenziale tale da evitare potenziali effetti negativi sulla concorrenza nel mercato dell'Unione. Infine, la Commissione è pronta a monitorare l'effetto delle misure da essa istituite sulla concorrenza sul mercato dell'Unione.

7. MISURE COMPENSATIVE DEFINITIVE

- (375) Viste le conclusioni della Commissione in merito alla sovvenzione, al pregiudizio, al nesso di causalità e all'interesse dell'Unione e in conformità all'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento di base, è opportuno istituire un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) originari dell'India.

7.1. Livello di eliminazione del pregiudizio

- (376) Per stabilire il livello di tali misure, si è tenuto conto dei margini di sovvenzione rilevati e dell'importo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.
- (377) Nel calcolo dell'importo del dazio necessario per eliminare gli effetti delle sovvenzioni pregiudizievoli è stato considerato che le misure dovrebbero consentire all'industria dell'Unione di coprire i costi di produzione e di realizzare un profitto al lordo delle imposte pari a quello che un'impresa dello stesso tipo potrebbe ragionevolmente conseguire in questo settore in condizioni di concorrenza normali, cioè in assenza di importazioni sovvenzionate, sulle vendite del prodotto simile nell'Unione.
- (378) Il livello di eliminazione del pregiudizio è stato quindi calcolato mettendo a confronto la media ponderata del prezzo delle importazioni oggetto di sovvenzioni, utilizzata al considerando 301 per calcolare la sottoquotazione dei prezzi, e il prezzo non pregiudizievole dell'industria dell'Unione per il prodotto simile. Il prezzo non pregiudizievole è stato calcolato sommando al costo di produzione un margine di utile ragionevole. Il margine di profitto di riferimento è stato fissato al 5 %, come indicato al considerando 327.
- (379) La differenza eventualmente risultante da tale confronto è stata poi espressa come percentuale del prezzo medio complessivo all'importazione cif.
- (380) In seguito alla divulgazione delle conclusioni Jindal ha asserito che, invece di sommare le SGAV e il profitto al costo di produzione per stabilire un prezzo non pregiudizievole per l'industria dell'Unione, questo andrebbe adeguato al ribasso per via della sovraccapacità strutturale e delle inefficienze dell'industria dell'Unione. Come indicato al considerando 351 la Commissione non ha ritenuto che vi fosse una sovraccapacità strutturale e ha pertanto respinto tale asserzione.

- (381) In seguito alla divulgazione delle conclusioni i due produttori esportatori hanno asserito che la metodologia utilizzata per calcolare il livello di eliminazione del pregiudizio era viziata in quanto il confronto con i prezzi di vendita dell'Unione non è basato sul prezzo effettivo praticato al primo acquirente indipendente nell'Unione, ma su un prezzo all'esportazione costruito che è artificialmente basso. I margini di pregiudizio sono pertanto artificialmente elevati.
- (382) Lo scopo del calcolo di un margine di pregiudizio è determinare se, per eliminare il pregiudizio causato dalle importazioni oggetto di sovvenzioni, sia sufficiente applicare al prezzo all'esportazione di tali importazioni un'aliquota del dazio inferiore a quella basata sul margine di sovvenzione. Questa valutazione si basa sul prezzo all'esportazione al livello frontiera dell'Unione, considerato un livello comparabile al prezzo franco fabbrica dell'industria dell'Unione. Nel caso delle vendite all'esportazione tramite importatori collegati, per analogia con il metodo seguito per il calcolo del margine di dumping, il prezzo all'esportazione è costruito sulla base del prezzo di rivendita al primo acquirente indipendente. In caso contrario, nel valutare la stessa situazione di margine di pregiudizio con i due strumenti si giungerebbe a due risultati diversi. La Commissione ha pertanto ritenuto che la metodologia applicata costituisca una base accurata per confrontare i prezzi e stabilire così il livello di eliminazione del pregiudizio. Tale asserzione viene pertanto respinta ed è confermata la metodologia impiegata per stabilire il livello di eliminazione del pregiudizio.

7.2. Misure definitive

- (383) Alla luce delle conclusioni di cui sopra, è opportuno istituire un dazio compensativo definitivo a un livello sufficiente a eliminare il pregiudizio causato dalle importazioni sovvenzionate senza che venga superato il margine di sovvenzione accertato.
- (384) In seguito alla divulgazione l'industria dell'Unione ha chiesto l'istituzione di misure sotto forma di dazi specifici anziché di dazi *ad valorem*. Si ricorda che nella fase provvisoria erano stati istituiti dazi antidumping *ad valorem*, che costituiscono di norma la forma preferita di misure in quanto più efficaci in caso di variazioni dei prezzi all'esportazione. L'industria dell'Unione ha chiesto l'istituzione di misure sotto forma di dazi specifici per tre motivi principali:
- i prezzi all'esportazione indiani di tubi di ghisa duttile hanno seguito una tendenza al ribasso, accentuatasi in seguito all'istituzione dei dazi antidumping provvisori;
 - dopo l'istituzione delle misure antidumping provvisorie i produttori esportatori indiani hanno già intrapreso pratiche di assorbimento e nella fattispecie accordi tra società collegate sono altamente probabili;
 - i prezzi dei tubi di ghisa duttile possono variare in funzione delle fluttuazioni dei prezzi delle materie prime.
- (385) Per quanto riguarda il primo e il secondo motivo adottati dall'industria, in certa misura collegati, non è detto che una diminuzione dei prezzi delle esportazioni indiane dopo il periodo dell'inchiesta abbia necessariamente portato a un aumento delle sovvenzioni. L'eventuale inefficacia di un dazio *ad valorem* per contrastare il livello delle sovvenzioni posteriori al periodo dell'inchiesta dovrebbe, se del caso, essere oggetto di una domanda di riesame intermedio da parte dell'industria dell'Unione a norma dell'articolo 19 del regolamento di base. Per quanto riguarda il terzo punto, l'industria stessa ha riconosciuto che dal 2014 i prezzi della principale materia prima usata nella produzione di tubi di ghisa duttile, ossia il minerale di ferro, sono scesi. Il calo dei prezzi del minerale di ferro può infatti aver contribuito alla diminuzione dei prezzi dei tubi di ghisa duttile verificatasi dalla fine del periodo dell'inchiesta. Tale riduzione dei prezzi non comporta tuttavia automaticamente un aumento del livello di sovvenzionamento. Il fatto che i prezzi dei tubi di ghisa duttile possano variare in funzione delle fluttuazioni dei prezzi delle materie prime non costituisce un motivo per istituire un dazio fisso anziché un dazio *ad valorem*.
- (386) Per tutti i motivi sopra esposti si ritiene che l'istituzione di un dazio fisso, che sarebbe eccessivamente oneroso per gli importatori qualora i prezzi all'esportazione diminuissero in linea con i prezzi delle materie prime, sia ingiustificata. I dazi fissi sono peraltro più appropriati per prodotti omogenei e non per prodotti come quello in esame, di cui esiste una varietà di tipi.

7.3. Offerta di impegno

- (387) Durante l'audizione con il consigliere-auditore (cfr. considerando 5) e successivamente per iscritto, ECL ha proposto un impegno al fine di essere soggetto all'aliquota FPS inferiore (2 %), accettando però automaticamente un dazio più elevato senza riesame in caso di ripristino dell'aliquota del 5 %. A norma dell'articolo 13 del

regolamento di base, un'offerta di impegno consiste in un impegno da parte del paese di origine a eliminare la sovvenzione o ad adottare altre misure relative ai suoi effetti o in un impegno dell'esportatore a modificare i suoi prezzi. La proposta dell'esportatore non conteneva alcun impegno in materia di prezzi. In ogni caso, un impegno è una forma equivalente di misure, come stabilito sulla base dei risultati dell'inchiesta. La Commissione ha pertanto respinto l'offerta di impegno.

(388) Gli importatori possono inoltre chiedere un rimborso per l'esatto importo concesso tramite questo regime.

(389) Le aliquote del dazio compensativo sono state quindi fissate confrontando i margini di pregiudizio e i margini di sovvenzione. Di conseguenza, vengono proposte le seguenti aliquote del dazio compensativo:

Società	Margini di sovvenzione	Margini di pregiudizio	Aliquota del dazio compensativo
Gruppo ECL	9,0 %	54,6 %	9,0 %
Jindal Saw	8,7 %	48,8 %	8,7 %
Tutte le altre società	9,0 %	54,6 %	9,0 %

(390) Le aliquote del dazio compensativo applicate a titolo individuale alle società specificate nel regolamento sono state calcolate in base ai risultati della presente inchiesta. Esse rispecchiano quindi la situazione accertata durante l'inchiesta per le società in questione. Tali aliquote del dazio (a differenza del dazio per l'intero paese applicabile a «tutte le altre società») sono applicabili esclusivamente alle importazioni di prodotti originari dell'India e fabbricati dalle società specificamente menzionate. Alle importazioni di prodotti fabbricati da qualsiasi altra società non espressamente menzionata nel dispositivo del presente regolamento, compresi i soggetti giuridici collegati alle società espressamente citate, non possono applicarsi tali aliquote; ad esse si applica pertanto l'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società».

(391) Eventuali richieste di applicazione di tali aliquote individuali del dazio compensativo (ad esempio in seguito a un cambiamento della denominazione della società o alla creazione di nuovi soggetti giuridici produttivi o di vendita) devono essere inoltrate senza indugio alla Commissione ⁽⁷³⁾ corredate di tutte le informazioni pertinenti, in particolare le eventuali modifiche delle attività della società riguardanti la produzione e le vendite sul mercato interno e all'esportazione, connesse ad esempio al cambiamento della denominazione della società o a cambiamenti a livello di soggetti giuridici produttivi o di vendita. Se opportuno, il presente regolamento sarà modificato di conseguenza aggiornando l'elenco delle società che beneficiano di aliquote individuali del dazio.

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

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

(394) Il comitato istituito dall'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1225/2009 non ha espresso un parere,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

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

⁽⁷³⁾ Commissione europea, direzione generale del Commercio, Direzione H, CHAR, 4/35, 1049 Bruxelles/Brussel, Belgique/België.

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

Società	Dazio compensativo definitivo	Codice addizionale TARIC
Electrosteel Castings Ltd	9,0 %	C055
Jindal Saw Limited	8,7 %	C054
Tutte le altre società	9,0 %	C999

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

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

Articolo 2

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

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile negli Stati membri conformemente ai trattati.

Fatto a Bruxelles, il 17 marzo 2016

Per la Commissione
Il presidente
Jean-Claude JUNCKER