

## REGOLAMENTO (CE) N. 283/2009 DEL CONSIGLIO

del 6 aprile 2009

**che modifica il regolamento (CE) n. 1858/2005 che impone un dazio antidumping definitivo per quanto riguarda le importazioni di cavi di acciaio originari, tra l'altro, dell'India**

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

alle importazioni di cavi d'acciaio originarie, tra l'altro, dell'India, dovevano essere mantenute («l'inchiesta in vista della scadenza»).

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

- (4) Il 23 gennaio 2006, con il regolamento (CE) n. 121/2006 <sup>(5)</sup>, il Consiglio ha modificato il regolamento (CE) n. 1858/2005 in seguito a una violazione dell'impegno sopra indicato relativo al prezzo e il 22 dicembre 2005, con la decisione 2006/38/CE <sup>(6)</sup>, la Commissione ha ritirato la sua accettazione dell'impegno.

visto il regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea <sup>(1)</sup> («il regolamento di base»), in particolare l'articolo 11, paragrafo 3,

vista la proposta della Commissione presentata previa consultazione del comitato consultivo,

2. **Domanda di riesame intermedio**
- (5) Nel 2007, la Commissione ha ricevuto una domanda di riesame intermedio parziale a norma dell'articolo 11, paragrafo 3 del regolamento di base («il riesame intermedio»). La domanda, vertente unicamente sull'esame del dumping, è stata presentata da UML. UML sosteneva che i suoi prezzi all'esportazione verso la Comunità erano aumentati a un ritmo maggiore dei prezzi praticati in India, come confermava la diminuzione del margine di dumping. UML sosteneva inoltre che le circostanze che erano all'origine delle misure istituite erano cambiate e che tale cambiamento era di natura permanente.

considerando quanto segue:

## A. PROCEDURA

## 1. Misure vigenti

- (1) Il 12 agosto 1999, con il regolamento (CE) n. 1796/1999 <sup>(2)</sup> («l'inchiesta iniziale»), il Consiglio ha imposto un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di cavi di acciaio («il prodotto in questione») originarie, tra l'altro, dell'India («il paese interessato»). Il tasso del dazio definitivo applicabile ai prodotti fabbricati da Usha Martin Limited («UML») è stato fissato al 23,8 %.
- (2) Con la decisione 1999/572/CE <sup>(3)</sup>, la Commissione ha accettato un impegno relativo al prezzo da parte di UML ed ha di conseguenza esentato dal dazio antidumping definitivo sopra menzionato le importazioni originarie dell'India del prodotto in questione, fabbricato da UML e coperto dall'impegno.
- (3) L'8 novembre 2005, in seguito ad una revisione in previsione della scadenza delle misure a norma dell'articolo 11, paragrafo 2 del regolamento di base, il Consiglio ha deciso, mediante il regolamento (CE) n. 1858/2005 <sup>(4)</sup>, che le misure antidumping applicabili

- (6) Avendo determinato, previa consultazione del comitato consultivo, che sussistevano elementi di prova sufficienti per l'apertura di un riesame intermedio parziale, la Commissione ha deciso di avviare un riesame intermedio parziale a norma dell'articolo 11, paragrafo 3 del regolamento di base, vertente unicamente sull'esame del dumping per quanto riguarda UML. Il 9 gennaio 2008 la Commissione ha pubblicato un avviso di apertura nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* <sup>(7)</sup> ed ha avviato un'inchiesta.

## 3. Parti interessate dall'inchiesta

- (7) La Commissione ha ufficialmente informato UML, le autorità del paese esportatore e l'organismo che rappresenta i produttori della Comunità, il comitato di collegamento dell'Unione dell'industria europea di trefoli e cavi d'acciaio («EWRI») dell'apertura di un riesame intermedio parziale. Le parti interessate hanno avuto la possibilità di far conoscere il loro punto di vista per iscritto e richiedere di essere ascoltate entro i termini stabiliti dall'avviso di apertura. Tutte le parti interessate che l'hanno richiesto e hanno dimostrato che esistevano motivi particolari per essere ascoltate, lo sono state.

<sup>(1)</sup> GU L 56 del 6.3.1996, pag. 1.

<sup>(2)</sup> GU L 217 del 17.8.1999, pag. 1.

<sup>(3)</sup> GU L 217 del 17.8.1999, pag. 63.

<sup>(4)</sup> GU L 299 del 16.11.2005, pag. 1.

<sup>(5)</sup> GU L 22 del 26.1.2006, pag. 1.

<sup>(6)</sup> GU L 22 del 26.1.2006, pag. 54.

<sup>(7)</sup> GU C 4 del 9.1.2008, pag. 22.

#### 4. Questionari e visite di verifica

(8) UML e le società con le quali è collegata hanno ricevuto questionari e hanno tutte risposto entro i termini previsti. La Commissione ha ricercato e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini dell'analisi ed ha effettuato visite di verifica dei locali delle seguenti società:

a) in India:

— Usha Martin Limited («UML»), Ranchi;

b) negli Emirati arabi uniti (UAE):

— Brunton Wolf Wire Ropes FZCo, Dubai;

c) nel Regno Unito:

— Usha Martin UK Ltd. («UMUK»), Worksop.

#### 5. Periodo dell'inchiesta di riesame

(9) Il periodo dell'inchiesta di riesame ha coperto il periodo dal 1° ottobre 2006 al 30 settembre 2007.

### B. PRODOTTO IN QUESTIONE E PRODOTTO SIMILE

#### 1. Prodotto in questione

(10) Il prodotto oggetto del riesame intermedio parziale è comunemente definito cavo di acciaio ed è lo stesso prodotto definito nell'inchiesta iniziale e nell'inchiesta in previsione della scadenza in base alle quali sono state imposte le misure attualmente in vigore. Si tratta di cavi d'acciaio, compresi i cavi chiusi e ad esclusione dei cavi di acciaio inossidabile, con sezione trasversale massima superiore a 3 mm, originari dell'India, che rientrano attualmente nei codici NC ex 7312 10 81, ex 7312 10 83, ex 7312 10 85, ex 7312 10 89 ed ex 7312 10 98.

#### 2. Prodotto simile

(11) Si è constatato che i cavi di acciaio prodotti da UML e venduti sul mercato interno indiano presentano le stesse caratteristiche fisiche, tecniche e chimiche fondamentali e sono destinati agli stessi usi di quelli esportati da UML verso la Comunità. Questi prodotti sono pertanto considerati prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4 del regolamento di base.

(12) Per una corretta comprensione del prodotto in questione e del prodotto simile, è opportuno ricordare che il procedimento di fabbricazione del cavo d'acciaio consiste nel chiudere un certo numero di trefoli d'acciaio composti a loro volta da un fascio di fili d'acciaio (vergelle). È prassi comune nell'ambito delle inchieste definire numeri di controllo del prodotto (gli «NCP») che tengono in considerazione le caratteristiche dettagliate del prodotto, al fine di differenziare i vari tipi di prodotti fabbricati e venduti dal produttore esportatore sul mercato interno del paese interessato e quelli esportati verso la Comunità.

(13) I produttori comunitari hanno sostenuto che gli NCP proposti per il calcolo del dumping non prendevano in considerazione due elementi essenziali, vale a dire il tipo di anima e la resistenza alla trazione del filo utilizzato.

(14) Tuttavia, per il calcolo del margine di dumping di UML, gli NCP sono stati determinati in funzione del sistema di codificazione specifico dei prodotti della società, al fine di garantire che le caratteristiche fisiche dei prodotti venduti sul mercato interno fossero comparabili a quelle dei prodotti esportati verso la Comunità.

(15) In considerazione di quanto precede, non si è ritenuto necessario modificare gli NCP e l'argomento è stato quindi respinto.

(16) UML ha sostenuto che tipi di prodotti molto simili dovrebbero essere inseriti nel confronto tra i tipi di prodotti esportati e quelli venduti sul mercato interno, tenuto conto delle differenze che si affermavano minime nel diametro del cavo, come la disposizione dei fili nel trefolo, il numero di trefoli in funzione delle combinazioni trefolo/filo, o nelle caratteristiche del filo, come la differenza tra filo galvanizzato e non galvanizzato.

(17) Si è ritenuto tuttavia che l'inchiesta riguardante le circostanze di cui si sosteneva il cambiamento dovesse essere realizzata seguendo per quanto possibile gli stessi parametri delle inchieste precedenti. Inoltre, l'esame dell'argomento ha mostrato che le potenziali ripercussioni sui risultati dell'inchiesta erano trascurabili. L'argomento è stato quindi respinto.

### C. DUMPING

#### 1. Valore normale

- (18) Per determinare il valore normale, si è analizzato in primo luogo se le vendite interne totali del prodotto simile da parte di UML fossero rappresentative rispetto al totale delle sue vendite all'esportazione verso la Comunità. A norma dell'articolo 2, paragrafo 2 del regolamento di base, le vendite interne sono considerate rappresentative quando il loro volume totale equivale almeno al 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione verso la Comunità. Si è constatato che tutte le vendite di UML sul mercato interno configuravano volumi rappresentativi.
- (19) Sono stati successivamente identificati i tipi del prodotto in questione venduti nel mercato interno da UML che risultavano essere identici o direttamente comparabili a quelli esportati verso la Comunità.
- (20) Per ciascun tipo di prodotto venduto da UML sul mercato interno e ritenuto direttamente comparabile al tipo esportato verso la Comunità, si è stabilito se le vendite interne erano sufficientemente rappresentative ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2 del regolamento di base.
- (21) Si è inoltre esaminato se le vendite interne di ciascun tipo di prodotto potevano essere considerate come effettuate nel corso di operazioni commerciali normali, a norma dell'articolo 2, paragrafo 4 del regolamento di base. A tale scopo si è determinato, per ciascun tipo di prodotto in questione nel corso del periodo di riesame, la proporzione di vendite con margine di profitto a clienti indipendenti sul mercato interno.
- (22) Quando più dell'80 % del volume delle vendite interne di un tipo di prodotto sono state realizzate a prezzi superiori ai costi unitari, vale a dire ad un prezzo di vendita medio del tipo di prodotto in questione uguale o superiore al suo costo medio di produzione, il valore normale corrispondeva al prezzo medio dell'insieme delle vendite interne del tipo di prodotto in questione, essendo irrilevante la circostanza che tali vendite abbiano o no generato profitti.
- (23) Quando meno dell'80 % del volume delle vendite interne del tipo di prodotto sono state realizzate a prezzi superiori ai costi unitari, il valore normale corrispondeva al prezzo di vendita medio ponderato delle transazioni realizzate a prezzi uguali o superiori ai costi unitari dei tipi di prodotti in questione.
- (24) Quando tutte le transazioni di un certo tipo di prodotto erano effettuate in perdita sul mercato interno, questo tipo di prodotto non era considerato come venduto nel corso di operazioni commerciali normali e il valore normale doveva pertanto essere calcolato a norma dell'articolo 2, paragrafo 3 del regolamento di base, vale a dire sulla base del costo di produzione del tipo di prodotto in

questione, maggiorato dell'importo corrispondente alle spese di vendita, alle spese amministrative e alle altre spese generali, e di un ragionevole margine di profitto. A norma dell'articolo 2, paragrafo 6 del regolamento di base, gli importi corrispondenti alle spese di vendita, spese amministrative e altre spese generali e al margine di profitto erano calcolati in base alla media delle spese di vendita, delle spese amministrative e di altre spese generali e del margine di profitto delle vendite del prodotto simile nel corso di operazioni commerciali normali.

#### 2. Prezzi all'esportazione

- (25) Quando il prodotto in questione era esportato a clienti indipendenti nella Comunità, il prezzo all'esportazione è stato stabilito a norma dell'articolo 2, paragrafo 8 del regolamento di base, vale a dire in base ai prezzi all'esportazione realmente pagati o da pagare.
- (26) Quando le vendite sono state realizzate con l'intermediazione di un importatore o di un commerciante collegati, il prezzo all'esportazione preso in considerazione è stato il prezzo alla rivendita di questo importatore o commerciante a clienti indipendenti nella Comunità. A norma dell'articolo 2, paragrafo 9 del regolamento di base, sono stati effettuati adeguamenti per tenere conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, comprese le spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali, nonché del margine di profitto realizzato dall'importatore collegato nella Comunità nel corso del periodo di riesame. Sono stati effettuati adeguamenti per tenere conto del trasporto terrestre e marittimo, delle spese assicurative, dei costi di movimentazione e d'imballaggio, dei costi del credito e dei dazi d'importazione, che sono stati tutti detratti dal prezzo alla rivendita per ottenere una base franco fabbrica.

#### 3. Confronto

- (27) Il valore normale medio è stato confrontato al prezzo all'esportazione medio per ciascun tipo di prodotto in questione, a livello franco fabbrica e nella stessa fase commerciale. A norma dell'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base e al fine di garantire un confronto corretto, sono stati effettuati adeguamenti per tenere conto degli sconti, del trasporto terrestre e marittimo, delle spese di assicurazione, dei costi di movimentazione e d'imballaggio e dei costi del credito, che sono stati tutti detratti dai prezzi all'esportazione per ottenere una base franco fabbrica.
- (28) Per quanto riguarda le esportazioni a società collegate, UML ha richiesto un adeguamento, a titolo del livello commerciale, tra le vendite interne ai commercianti e le vendite all'esportazione alle società collegate a UML, motivando con il fatto che esisteva da tempo un rapporto commerciale con entrambi.
- (29) L'inchiesta ha tuttavia permesso di constatare che in caso di rivendita gli importatori collegati erano semplici intermediari tra UML e i clienti comunitari non collegati. Il confronto tra le vendite interne a commercianti e utilizzatori finali e la rivendita all'esportazione alla stessa categoria di clienti nella Comunità non è pertanto influenzata dal livello commerciale degli intermediari. La domanda è stata quindi respinta.

(30) UML ha presentato un'altra domanda di adeguamento concernente l'evoluzione sfavorevole dei tassi di cambio dell'euro, del dollaro e della sterlina rispetto alla rupia indiana nel corso del periodo di riesame. La domanda è stata respinta poiché questa tendenza non è stata considerata permanente ed anche perché, ad eccezione delle vendite dirette in euro a clienti non collegati nella Comunità, l'adeguamento richiesto riguardava i prezzi di trasferimento alle società collegate.

#### 4. Margine di dumping

(31) A norma dell'articolo 2, paragrafi 11 e 12 del regolamento di base, un margine di dumping è stato calcolato confrontando il valore normale medio ponderato e il prezzo all'esportazione medio ponderato.

(32) A norma delle condizioni sopra descritte, il valore normale medio ponderato di ciascun tipo di prodotto è stato confrontato al prezzo all'esportazione medio ponderato del tipo di prodotto in questione corrispondente, nella stessa fase commerciale.

(33) Espresso quale percentuale del prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, il margine di dumping era del 2,6 % per le vendite dirette a società non collegate nella Comunità nel corso del periodo di riesame, e di -3,9 % per le vendite mediante società collegate, vale a dire un margine di dumping globale negativo pari a -2,8 %

#### D. CARATTERE PERMANENTE DEL CAMBIO DI CIRCOSTANZE

(34) A norma dell'articolo 11, paragrafo 3 del regolamento di base, si è esaminato se il cambio di circostanze constatato poteva ragionevolmente essere considerato permanente.

(35) L'inchiesta ha mostrato che dopo il riesame in previsione della scadenza delle misure, UML aveva ristrutturato significativamente e soprattutto diversificato la sua produzione ed aveva ampliato la sua rete mondiale di vendita. Ciò non ha d'altro canto posto particolari problemi durante l'inchiesta poiché il sistema di registrazione del gruppo garantisce una totale tracciabilità del prodotto, dalla fabbricazione alla vendita.

(36) I produttori comunitari hanno sostenuto che UML esportava trefoli e cavi d'acciaio originari dell'India verso la Comunità mediante i suoi produttori collegati del Regno Unito e degli Emirati arabi uniti, modificando in tal modo l'origine dei cavi di acciaio venduti sul mercato comunitario.

(37) Tenuto conto dell'affermazione sopra citata e a fini di esaustività, l'inchiesta ha riguardato anche le varie transazioni del gruppo e la trasformazione dei trefoli in cavi d'acciaio da parte dei produttori collegati a UML nel Regno Unito e negli Emirati arabi uniti. Si è constatato che tali transazioni non influenzavano i risultati dell'inchiesta.

(38) Per quanto riguarda il produttore collegato a UML negli Emirati arabi uniti, si è constatato che nel corso del periodo di riesame esso non aveva esportato verso la Comunità cavi d'acciaio acquistati a UML in India. Tutte le sue transazioni commerciali sono state verificate e riguardavano tutti destinatari del resto del mondo.

(39) Per quanto riguarda la trasformazione dei trefoli in cavi d'acciaio, si è constatato che tale trasformazione era importante in entrambi i produttori collegati.

(40) Come indicato nel considerando 35, il gruppo Usha Martin ha ristrutturato e diversificato la sua produzione. Tale gruppo produce cavi d'acciaio non solo in India ma anche negli altri siti di produzione nel mondo. Il gruppo continua a fare investimenti di ampliamento e di produttività in India, ma tende simultaneamente a diventare un attore mondiale che investe in tutte le parti del mondo, compresa la Comunità.

(41) È inoltre utile notare che, secondo Eurostat, i prezzi medi dei cavi d'acciaio originari dell'India esportati verso la Comunità tendono ad aumentare a partire dal 2004. Effettivamente l'aumento dei prezzi medi è stato più evidente per le importazioni provenienti dall'India che per le importazioni mondiali.

(42) Tenuto conto di quanto precede e in caso di abrogazione del dazio antidumping vigente per UML, non si prevedono aumenti delle importazioni di cavi d'acciaio, né il ripresentarsi nella Comunità di importazioni in regime di dumping di cavi d'acciaio originari dell'India.

(43) Si ritiene pertanto che le circostanze che hanno portato all'apertura del presente riesame non dovrebbero in un futuro prossimo evolvere in modo tale da inficiare le conclusioni dell'attuale riesame. I cambiamenti constatati devono pertanto essere considerati come permanenti.

#### E. MISURE ANTIDUMPING

(44) Risulta da quanto precede che, a norma dell'articolo 11, paragrafo 3 del regolamento di base e alla luce delle conclusioni dell'inchiesta, vale a dire in mancanza di dumping nel corso del periodo di riesame e dal momento che nulla indica che vi sia un rischio di un ripresentarsi del dumping in futuro, è opportuno abrogare le misure antidumping imposte alle importazioni di cavi d'acciaio originarie dell'India per quanto riguarda UML.

(45) Le parti interessate sono state informate dei fatti e delle considerazioni essenziali, sulle basi delle quali si è stabilito di raccomandare l'abrogazione del dazio antidumping in vigore sulle importazioni di cavi d'acciaio originarie dell'India per quanto riguarda UML, e hanno avuto la possibilità di presentare le loro osservazioni.

(46) Le parti interessate hanno avuto l'opportunità di far conoscere il loro punto di vista. Tali punti di vista non sono stati tuttavia tali da comportare una modifica delle precedenti conclusioni,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

*Articolo 1*

La tabella dell'articolo 1, paragrafo 2 del regolamento (CE) n. 1858/2005 è modificata come segue per quanto riguarda Usha Martin Limited:

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno Stato membro.

Fatto a Lussemburgo, addì 6 aprile 2009.

Paese	Società	Tasso del dazio (%)	Codice addizionale TARIC
India	Usha Martin Limited 2A, Shakespeare Sarani Kolkata 700 071, Bengala occidentale, India	0	8613

*Articolo 2*

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

*Per il Consiglio*

*Il presidente*

J. POSPÍŠIL