

REGOLAMENTO (UE) N. 472/2010 DELLA COMMISSIONE

del 31 maggio 2010

che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni tipi di polietilene tereftalato originario dell'Iran e degli Emirati arabi uniti

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, del 30 novembre 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea⁽¹⁾ («regolamento di base»), in particolare l'articolo 7,

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

1. PROCEDIMENTO

1.1. Apertura

- (1) Il 3 settembre 2009 la Commissione ha annunciato, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽²⁾ («avviso di apertura»), l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni di alcuni tipi di polietilene tereftalato (PET) originarie dell'Iran, del Pakistan e degli Emirati arabi uniti («paesi interessati»).
- (2) Il procedimento è stato aperto in seguito a una denuncia presentata il 20 luglio 2009 dal comitato per il polietilene tereftalato dell'associazione Plastics Europe («il denunciante») a nome di produttori che rappresentano una proporzione «maggioritaria», in questo caso, superiore al 50 %, dell'intera produzione UE di alcuni tipi di polietilene tereftalato. La denuncia conteneva elementi di prova a prima vista sufficienti dell'esistenza di pratiche di dumping relative al prodotto in esame originario dei paesi interessati e del notevole pregiudizio da esse derivante, tali da giustificare l'apertura di un procedimento.

1.2. Parti interessate dal procedimento

- (3) La Commissione ha ufficialmente informato dell'apertura del procedimento i produttori denunciati, gli altri produttori noti dell'Unione, gli importatori/operatori commerciali e gli utilizzatori notoriamente interessati, i produttori esportatori e i rappresentanti dei paesi esportatori interessati. Le parti interessate hanno avuto la possibilità di presentare osservazioni per iscritto e di chiedere di essere sentite entro il termine stabilito nell'avviso di apertura.
- (4) Sono state sentite tutte le parti interessate che ne hanno fatto richiesta dimostrando di avere particolari motivi per chiedere un'audizione.
- (5) Considerato l'elevato numero di importatori e produttori dell'Unione, nell'avviso di apertura è stata prospettata la possibilità del ricorso al campionamento, in conformità all'articolo 17 del regolamento di base. Per consentire alla Commissione di stabilire se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in tal caso, di selezionare un cam-

pione, tutti gli importatori e i produttori dell'Unione sono stati invitati a contattare la Commissione fornendo, secondo le modalità indicate nell'avviso di apertura, una serie di informazioni essenziali sulle loro attività relative al prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta (1° luglio 2008-30 giugno 2009).

- (6) Quattordici produttori dell'Unione hanno accettato di fornire le informazioni richieste e di essere inclusi nel campione. In base alle informazioni ricevute dai produttori dell'Unione che hanno collaborato, la Commissione ha scelto un campione di cinque produttori dell'Unione che rappresentavano il 65 % delle vendite di tutti i produttori dell'Unione che hanno collaborato.
- (7) Otto importatori hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inclusi nel campione. In base alle informazioni fatte pervenire dagli importatori che hanno collaborato, la Commissione ha scelto un campione di due importatori che rappresentavano l'83 % delle importazioni di tutti gli importatori che hanno collaborato e il 48 % di tutte le importazioni dagli EAU, dall'Iran e dal Pakistan.
- (8) La Commissione ha inviato i questionari ai produttori esportatori, ai produttori dell'Unione inseriti nel campione, agli importatori inseriti nel campione, a tutti gli utilizzatori e ai fornitori notoriamente interessati nonché a coloro i quali si erano manifestati entro il termine fissato nell'avviso di apertura.
- (9) Le risposte al questionario sono state fornite da cinque produttori dell'Unione inseriti nel campione, da un importatore inserito nel campione, da dieci utilizzatori dell'Unione, da tre fornitori delle materie prime, da un produttore esportatore dell'Iran e dal suo operatore commerciale collegato, da un produttore esportatore del Pakistan e da un produttore esportatore degli Emirati arabi uniti. Inoltre sette produttori dell'Unione che hanno collaborato hanno fornito i dati di carattere generale richiesti ai fini dell'analisi del pregiudizio.
- (10) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini di una determinazione provvisoria del dumping, del conseguente pregiudizio e dell'interesse dell'Unione. Si è inoltre proceduto a verifiche presso le sedi delle seguenti società:
- a) *Produttori dell'Unione*
- Novapet SA, Spagna,
 - Equipolymers srl, Italia,
 - UAB Orion Global PET (Indorama), Lituania,
 - UAB Neo Group, Lituania;

(1) GU L 343 del 22.12.2009, pag. 51.

(2) GU C 208 del 3.9.2009, pag. 12.

b) *Produttore esportatore in Iran*

- Shahid Tondguyan Petrochemical Co. e le sue società collegate, Bandar Imam Khomeini e Teheran;

c) *Produttore esportatore in Pakistan*

- Novatex Limited, Karachi;

d) *Produttore esportatore negli Emirati arabi uniti*

- JBF RAK LLC, Ras Al Khaimah.

1.3. Periodo dell'inchiesta

- (11) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° luglio 2008 e il 30 giugno 2009 («periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'analisi delle tendenze utili per la valutazione del pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2006 e la fine del periodo dell'inchiesta («periodo in esame»).

2. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE**2.1. Prodotto in esame**

- (12) Il prodotto in esame è il polietilene tereftalato avente un coefficiente di viscosità pari o superiore a 78 ml/g secondo la norma ISO 1628-5, originario dell'Iran, del Pakistan e degli Emirati arabi uniti («prodotto in esame»), attualmente classificato al codice NC 3907 60 20.
- (13) Il PET è un prodotto chimico comunemente utilizzato dall'industria della plastica per la produzione di bottiglie e fogli. Poiché questa categoria di PET costituisce un prodotto omogeneo non si è proceduto ad alcuna ulteriore suddivisione in tipi di prodotto.

2.2. Prodotto simile

- (14) Dall'inchiesta è emerso che il PET prodotto e venduto nell'Unione dall'industria UE e il PET prodotto e venduto sui mercati nazionali dell'Iran, del Pakistan e degli Emirati arabi Uniti ed esportato nell'Unione presentano sostanzialmente le stesse caratteristiche fisico-chimiche di base e gli stessi usi principali. Essi sono pertanto provvisoriamente considerati prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

3. DUMPING

- (15) Date le notevoli oscillazioni del costo delle materie prime e dei prezzi di mercato del PET osservate nel corso del PI, per determinare il valore normale e il prezzo all'esportazione si è ritenuto opportuno utilizzare i dati trimestrali. Non è però stato possibile applicare questo metodo all'Iran, in quanto l'unico produttore iraniano non è stato in grado di fornire dati trimestrali completi dei costi.

3.1. Iran**3.1.1. Valore normale**

- (16) A norma dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha in primo luogo esaminato se le

vendite sul mercato interno dell'unico produttore iraniano fossero sufficientemente rappresentative, vale a dire se il loro volume totale rappresentasse almeno il 5 % del volume totale delle sue vendite all'esportazione nell'Unione del prodotto in esame. Le vendite sul mercato interno dell'unico produttore iraniano, effettuate durante il periodo dell'inchiesta, sono state ritenute sufficientemente rappresentative.

- (17) La Commissione ha poi esaminato se le vendite sul mercato interno del prodotto simile potessero essere considerate come avvenute nell'ambito di normali operazioni commerciali ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base. A questo scopo è stata determinata per il prodotto simile venduto sul mercato iraniano la percentuale di vendite remunerative effettuate ad acquirenti indipendenti durante il periodo dell'inchiesta.

- (18) Poiché il volume delle vendite remunerative del prodotto simile rappresentava al massimo l'80 % del volume complessivo delle vendite del prodotto simile, il valore normale è stato determinato in base al prezzo effettivo sul mercato interno, calcolato come media ponderata dei prezzi delle vendite remunerative.

3.1.2. Prezzo all'esportazione

- (19) Dato che le vendite all'esportazione verso l'Unione sono state effettuate attraverso una società commerciale collegata con sede in Iran, il prezzo all'esportazione è stato stabilito secondo quanto prevede l'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base, ovvero sulla base dei prezzi che questo operatore commerciale collegato ha applicato agli acquirenti indipendenti nell'Unione.

3.1.3. Confronto

- (20) Il valore normale e il prezzo all'esportazione dell'unico produttore esportatore sono stati confrontati a livello franco fabbrica.

- (21) Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, si è tenuto debitamente conto, in forma di adeguamenti, delle differenze che influiscono sui prezzi e sulla loro comparabilità, secondo quanto prescrive l'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Su queste basi sono stati applicati, ove opportuno e giustificato, adeguamenti per le differenze riguardanti lo stadio commerciale, i costi di trasporto, di movimentazione, di carico e le spese accessorie, nonché i costi di imballaggio, il costo del credito e altri fattori (spese bancarie).

- (22) La società ha richiesto un adeguamento per tener conto delle differenze relative allo stadio commerciale, visti i diversi modelli di vendita per i clienti sul mercato interno e quelli sul mercato dell'UE. Questo adeguamento è stato concesso nella misura in cui la società è stata in grado di comprovare la richiesta.

(23) Il produttore esportatore iraniano ha inoltre presentato un'ulteriore richiesta riguardante il presunto impatto delle sanzioni internazionali applicate all'Iran. Secondo quanto sostenuto dalla società, ad alcuni grandi consumatori statunitensi di PET, come la Coca-Cola e la Pepsi, è vietato acquistare il PET dall'Iran a causa delle sanzioni e di conseguenza queste società non rilasciano i certificati di qualità per il PET proveniente dall'Iran. Questo si ripercuoterebbe anche su altri consumatori europei che esigono prezzi più bassi per il PET che non ha ottenuto la certificazione dalla Coca-Cola o dalla Pepsi. Il produttore esportatore iraniano non è però stato in grado di quantificare il presunto impatto delle sanzioni in modo suffragabile da prove. Infine la società ha avuto problemi analoghi sul mercato interno dove i licenziatari locali della Coca-Cola o della Pepsi, ai quali è stato vietato approvvigionarsi di PET presso i produttori iraniani, hanno dovuto ricorrere alle importazioni da altri paesi. Le sanzioni dovrebbero di conseguenza esercitare anche una pressione al ribasso sui prezzi sul mercato interno e quindi non si registra alcuna differenza evidente ai fini del confronto dei prezzi. Si è concluso pertanto che non esistevano motivi che giustificassero la concessione di un adeguamento per tener conto dell'impatto delle sanzioni all'Iran.

3.1.4. Margine di dumping

- (24) Conformemente all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base, per l'unico produttore iraniano il margine di dumping è stato calcolato in base al confronto tra la media ponderata del valore normale e la media ponderata del prezzo all'esportazione.
- (25) In base alle informazioni contenute nella denuncia e a quelle fornite dal produttore esportatore iraniano che ha collaborato non vi sono altri produttori noti del prodotto in esame in Iran. Il margine di dumping per l'intero paese relativo all'Iran deve quindi essere uguale al margine di dumping stabilito per l'unico produttore esportatore iraniano che ha collaborato.
- (26) Il margine di dumping provvisorio per l'Iran, espresso in percentuale del prezzo CIF franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, è del 28,6 %.

3.2. Pakistan

3.2.1. Valore normale

(27) A norma dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha in primo luogo esaminato se le vendite sul mercato interno dell'unico produttore pakistano fossero rappresentative, vale a dire se il loro volume totale rappresentasse almeno il 5 % del volume totale delle sue vendite all'esportazione del prodotto in esame nell'Unione. Le vendite sul mercato interno dell'unico produttore pakistano, effettuate durante il periodo dell'inchiesta, sono state ritenute sufficientemente rappresentative.

(28) La Commissione ha poi esaminato se le vendite sul mercato interno del prodotto simile potessero essere considerate come avvenute nell'ambito di normali operazioni commerciali ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base. A questo scopo è stata determinata per il prodotto simile venduto sul mercato pakistano la percentuale di vendite remunerative effettuate ad acquirenti indipendenti durante il periodo dell'inchiesta.

(29) Poiché il volume delle vendite remunerative del prodotto simile rappresentava più dell'80 % del volume complessivo delle vendite di tale prodotto sul mercato interno, il valore normale è stato calcolato come media ponderata dei prezzi di tutte le vendite del prodotto simile sul mercato interno.

3.2.2. Prezzo all'esportazione

(30) L'unico produttore esportatore pakistano ha esportato il prodotto in esame vendendolo direttamente ad acquirenti indipendenti nell'Unione. I prezzi all'esportazione sono stati quindi determinati in base ai prezzi effettivamente pagati o pagabili da tali acquirenti indipendenti per il prodotto in esame, secondo quanto prevede l'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

3.2.3. Confronto

- (31) Il valore normale e il prezzo all'esportazione dell'unico produttore esportatore sono stati confrontati a livello franco fabbrica.
- (32) Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, si è tenuto debitamente conto, in forma di adeguamenti, delle differenze che influiscono sui prezzi e sulla loro comparabilità, secondo quanto prescrive l'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Su queste basi sono stati applicati, ove opportuno e giustificato, adeguamenti per le differenze riguardanti gli oneri all'importazione, gli sconti, le riduzioni, i costi di trasporto, di assicurazione, di movimentazione, di carico e le spese accessorie, nonché i costi di imballaggio, il costo del credito, i costi post-vendita (assistenza tecnica e servizi) le commissioni e altri fattori (spese bancarie).

3.2.4. Margine di dumping

- (33) Conformemente all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base, per l'unico produttore pakistano il margine di dumping è stato calcolato in base al confronto tra la media ponderata del valore normale e la media ponderata del prezzo all'esportazione.
- (34) Il margine di dumping provvisorio per la Novatex Limited, unico produttore esportatore pakistano, espresso in percentuale del prezzo CIF franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, è dell'1,5 %, ovvero inferiore a quello minimo di cui all'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base.
- (35) Non vanno istituite misure provvisorie visto che in Pakistan non vi sono altri produttori del prodotto in esame.

3.3. Emirati arabi uniti

3.3.1. Valore normale

- (36) A norma dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha in primo luogo esaminato se le vendite sul mercato interno dell'unico produttore degli Emirati arabi uniti (EAU) fossero rappresentative, vale a dire se il volume totale di queste vendite rappresentasse almeno il 5 % del volume totale delle sue vendite all'esportazione del prodotto in esame nell'Unione. Le vendite sul mercato interno dell'unico produttore degli EAU, effettuate durante il periodo dell'inchiesta, sono state ritenute sufficientemente rappresentative.
- (37) La Commissione ha poi esaminato se le vendite sul mercato interno del prodotto simile potessero essere considerate come avvenute nell'ambito di normali operazioni commerciali ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base. A questo scopo è stata determinata per il prodotto simile venduto sul mercato degli EAU la percentuale di vendite remunerative effettuate ad acquirenti indipendenti durante il periodo dell'inchiesta.
- (38) Poiché il volume delle vendite remunerative del prodotto simile rappresentava al massimo l'80 % del volume complessivo delle vendite del prodotto simile, il valore normale è stato determinato in base al prezzo effettivo sul mercato interno, calcolato come media ponderata dei prezzi delle vendite remunerative.

3.3.2. Prezzo all'esportazione

- (39) L'unico produttore esportatore degli Emirati arabi uniti ha esportato il prodotto in esame vendendolo direttamente ad acquirenti indipendenti nell'Unione. I prezzi all'esportazione sono stati quindi determinati in base ai prezzi effettivamente pagati o pagabili da tali acquirenti indipendenti per il prodotto in esame, secondo quanto prevede l'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

3.3.3. Confronto

- (40) Il valore normale e i prezzi all'esportazione dell'unico produttore esportatore sono stati confrontati a livello franco fabbrica.
- (41) Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, si è tenuto debitamente conto, in forma di adeguamenti, delle differenze che influiscono sui prezzi e sulla loro comparabilità, secondo quanto prescrive l'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Su queste basi sono stati applicati, ove opportuno e giustificato, adeguamenti per le differenze riguardanti le spese di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e le spese accessorie, nonché i costi del credito e le commissioni.

3.3.4. Margine di dumping

- (42) Conformemente all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base, per l'unico produttore degli EAU il margine di dumping è stato calcolato in base al con-

fronto tra la media ponderata del valore normale e la media ponderata del prezzo all'esportazione.

- (43) In base alle informazioni contenute nella denuncia e a quelle fornite dal produttore esportatore degli EAU che ha collaborato non vi sono altri produttori noti del prodotto in esame negli Emirati arabi uniti. Il margine di dumping per l'intero paese relativo agli Emirati arabi uniti deve quindi essere uguale al margine di dumping stabilito per l'unico produttore esportatore degli Emirati arabi uniti che ha collaborato.
- (44) Il margine di dumping provvisorio gli Emirati arabi uniti, espresso in percentuale del prezzo CIF franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, è del 6,6 %.

4. PREGIUDIZIO

4.1. Produzione dell'Unione e industria dell'Unione

- (45) Durante il PI il prodotto simile è stato fabbricato nell'Unione da diciassette produttori. Si ritiene pertanto che la produzione di questi produttori (determinata sulla base delle informazioni raccolte presso i produttori che hanno collaborato e dei dati contenuti nella denuncia per gli altri produttori dell'Unione) costituisca la produzione dell'Unione ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base.
- (46) Di questi diciassette produttori dodici hanno collaborato all'inchiesta. Si è accertato che questi dodici produttori rappresentano una proporzione «maggioritaria», in questo caso superiore all'80 %, della produzione totale dell'Unione del prodotto simile: essi costituiscono pertanto l'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, e dell'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento di base e saranno di seguito denominati «industria dell'Unione». Gli altri produttori dell'Unione sono di seguito denominati «gli altri produttori dell'Unione». Questi ultimi non hanno attivamente sostenuto la denuncia né vi si sono opposti.
- (47) Va osservato che il mercato UE del PET è caratterizzato da un numero relativamente elevato di produttori, che di norma appartengono a gruppi più grandi con sede al di fuori dell'UE. Il mercato è attualmente interessato da un processo di consolidamento che di recente ha comportato una serie di acquisizioni e chiusure. Dal 2009, ad esempio, sono stati chiusi i seguenti impianti di produzione di PET: Tergal Fibers (Francia), Invista (Germania) e Artenius (Regno Unito), mentre Indorama ha acquisito gli impianti già di proprietà della Eastman nel Regno Unito e nei Paesi Bassi.
- (48) Come illustrato al considerando 6, è stato selezionato un campione di cinque produttori individuali, che rappresentano il 65 % delle vendite di tutti i produttori dell'Unione che hanno collaborato. Una società non è stata in grado di fornire tutti i dati richiesti e il campione ha dovuto quindi essere ridotto a quattro società che rappresentano il 47 % delle vendite di tutti i produttori che hanno collaborato.

4.2. Consumo dell'Unione

- (49) Il consumo UE è stato determinato in base al volume delle vendite dell'industria dell'Unione sul mercato UE, ai dati Eurostat sul volume delle importazioni sul mercato UE e, per quanto riguarda gli altri produttori dell'Unione, procedendo a stime fondate sui dati della denuncia.
- (50) Il consumo dell'Unione del prodotto in esame è cresciuto dell'11 % tra il 2006 e il PI; più precisamente la domanda apparente è aumentata dell'8 % nel 2007, si è leggermente contratta (di due punti percentuali) tra il 2007 e il 2008 ed è aumentata di altri cinque punti percentuali tra il 2008 e il PI.

Tabella 1

	2006	2007	2008	PI
Consumo totale dell'UE (in tonnellate)	2 709 400	2 936 279	2 868 775	2 996 698
Indice (2006 = 100)	100	108	106	111

Fonte: risposte al questionario, dati Eurostat e denuncia.

4.3. Importazioni dai paesi interessati

a) Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni in esame

- (51) La Commissione ha esaminato se le importazioni di PET dall'Iran, dal Pakistan e dagli Emirati arabi uniti dovessero essere valutate cumulativamente in conformità all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base.
- (52) Dato che il margine di dumping riscontrato per il Pakistan è minimo, si ritiene impossibile valutare l'effetto di queste importazioni insieme a quello delle importazioni in dumping dall'Iran e dagli EAU.
- (53) Per quanto riguarda le importazioni originarie degli EAU e dell'Iran, l'inchiesta ha evidenziato margini di dumping superiori alla soglia minima definita all'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base, e un volume di importazioni in dumping da questi due paesi non trascurabile nell'accezione di cui all'articolo 5, paragrafo 7, del regolamento di base.
- (54) Quanto alla condizioni della concorrenza tra il prodotto simile e le importazioni dall'Iran e dagli Emirati arabi Uniti, dall'inchiesta è emerso che i produttori di questi paesi si avvalgono degli stessi canali di vendita e vendono a categorie di acquirenti simili. Sempre l'inchiesta ha rivelato inoltre un andamento crescente delle importazioni provenienti dai due paesi nel periodo in esame.
- (55) Stante quanto precede, la Commissione conclude in via provvisoria che sono soddisfatti tutti i criteri di cui all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base, e che pertanto le importazioni dall'Iran e dagli Emirati arabi uniti debbano essere esaminate cumulativamente.

b) Volume delle importazioni in esame

- (56) Il volume delle importazioni del prodotto in esame nell'UE è aumentato di quasi venti volte tra il 2006 e il PI, quando ha raggiunto il livello di 212 198 tonnellate. Più in particolare, le importazioni dagli EAU e dall'Iran sono quasi triplicate tra il 2006 e il 2007, per poi quadruplicare nel 2008 rispetto al 2007 e quasi raddoppiare tra il 2008 e il PI.

Tabella 2

	2006	2007	2008	PI
Volume delle importazioni in dumping dagli EAU e dall'Iran (in tonnellate)	11 752	33 812	133 389	212 198
Indice (2006 = 100)	100	288	1 135	1 806
Quota di mercato delle importazioni in dumping dagli EAU e dall'Iran	0,4 %	1,2 %	4,6 %	7,1 %

Fonte: Eurostat.

c) Quota di mercato delle importazioni in esame

- (57) La quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping dagli EAU e dall'Iran, pari allo 0,4 % nel 2006, è progressivamente aumentata di quasi sette punti percentuali nel periodo in esame: più precisamente è salita di 0,8 punti percentuali tra il 2006 e il 2007, di altri 3,4 punti percentuali tra il 2007 e il 2008 e di 2,5 punti percentuali tra il 2008 e il PI quando la quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping dagli EAU e dall'Iran è stata del 7,1 %.
- (58) Va osservato che gli EAU, il cui ingresso sul mercato risale solo al 2007, sono riusciti comunque in breve tempo a conquistare una consistente quota di mercato.

d) Prezzi

i) Andamento dei prezzi

- (59) Il prezzo medio delle importazioni si è ridotto del 15 % nel periodo in esame, subendo il calo maggiore tra il 2008 e il PI; più precisamente, il prezzo medio è sceso dell'1 % nel 2007, di un ulteriore punto percentuale nel 2008, per poi calare di altri 13 punti percentuali nel corso del PI.

Tabella 3

	2006	2007	2008	PI
Prezzo delle importazioni in dumping dagli EAU e dall'Iran (EUR/t)	1 033	1 023	1 010	874
Indice	100	99	98	85

Fonte: Eurostat.

ii) Sottoquotazione del prezzo (*price undercutting*)

- (60) Viste le notevoli oscillazioni subite dai prezzi e dai costi del prodotto in esame nel corso del PI, i prezzi di vendita e i costi sono stati raccolti per trimestre e i calcoli dell'*undercutting* (vendita a prezzo inferiore) e dell'*underselling* (vendita a prezzo inferiore al prezzo non pregiudizievole) sono stati effettuati su base trimestrale.
- (61) Per esaminare l'*undercutting*, la media ponderata dei prezzi di vendita, adeguati a livello franco fabbrica, praticati dall'industria dell'Unione ad acquirenti indipendenti sul mercato UE, è stata confrontata alla corrispondente media ponderata dei prezzi CIF applicati al primo acquirente indipendente sul mercato UE sulle importazioni dagli EAU e dall'Iran, con adeguamenti per tener conto dei costi successivi all'importazione e delle differenze di stadio commerciale.
- (62) Dal confronto è emerso che durante il PI il prezzo di vendita sul mercato UE del prodotto in esame originario degli EAU ed oggetto di pratiche di dumping era del 3,9 inferiore a quello dell'industria dell'Unione. I prezzi di vendita sul mercato UE dei prodotti originari dell'Iran ed oggetto di pratiche di dumping erano del 3,2 % inferiori a quelli dell'industria dell'UE. La media ponderata del margine di *undercutting* per i due paesi è stata del 3,8 % durante il PI.

4.4. Situazione dell'industria dell'Unione

- (63) Conformemente a quanto disposto dall'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, l'esame dell'impatto delle importazioni oggetto di dumping sull'industria dell'Unione ha comportato una valutazione di tutti i fattori e indici che possono aver influito sulla situazione dell'industria dell'Unione nel periodo in esame.
- (64) Come in precedenza spiegato, è stato necessario ricorrere al campionamento a causa del gran numero di produttori dell'Unione. Ai fini dell'analisi del pregiudizio sono stati stabiliti due livelli di indicatori di pregiudizio:

- gli elementi macroeconomici (produzione, capacità di produzione, volume delle vendite, quota di mercato, crescita, occupazione, produttività, prezzi medi unitari, entità dei margini di dumping e superamento delle conseguenze di precedenti pratiche di dumping) sono stati valutati a livello dell'intera produzione dell'Unione sulla base delle informazioni raccolte presso i produttori che hanno collaborato e, per quanto concerne gli altri produttori dell'Unione, procedendo a una stima fondata sui dati contenuti nella denuncia;
- l'analisi degli elementi microeconomici (scorte, salari, redditività, utile sul capitale investito, flusso di cassa, capacità di reperire capitali e investimenti) è stata effettuata, relativamente ai produttori dell'Unione inseriti nel campione, sulla base delle informazioni da essi fornite.

4.5. Elementi macroeconomici

a) Produzione

- (65) Tra il 2006 e il periodo dell'inchiesta la produzione dell'Unione è diminuita del 4 %: più precisamente è aumentata del 5 % nel 2007 fino a circa 2 570 000 tonnellate, per poi però diminuire bruscamente di 10 punti percentuali nel 2008 rispetto al 2007; in seguito è leggermente risalita di un punto percentuale tra il 2008 e il PI, quando ha raggiunto il livello di 2 300 000 tonnellate.

Tabella 4

	2006	2007	2008	PI
Produzione (in tonnellate)	2 439 838	2 570 198	2 327 169	2 338 577
Indice (2006 = 100)	100	105	95	96

Fonte: risposte al questionario e denuncia.

b) Capacità di produzione e utilizzo degli impianti

- (66) La capacità di produzione dei produttori dell'Unione è cresciuta del 15 % durante il periodo in esame, aumentando dell'1 % nel 2007, di altri 5 punti percentuali nel 2008 ed infine di altri 9 punti percentuali nel PI.

Tabella 5

	2006	2007	2008	PI
Capacità di produzione (in tonnellate)	2 954 089	2 971 034	3 118 060	3 385 738
Indice (2006 = 100)	100	101	106	115
Utilizzo degli impianti	83 %	87 %	75 %	69 %
Indice (2006 = 100)	100	105	90	84

Fonte: risposte al questionario e denuncia.

- (67) L'utilizzo degli impianti, pari all'83 % nel 2006, è salito all'87% nel 2007 per poi scendere però al 75 % nel 2008 attestandosi sul 69 % soltanto nel PI. Il calo del tasso di utilizzo degli impianti nel 2008 e nel PI rispecchia il calo della produzione e l'aumento della capacità di produzione registrati nel periodo.

c) Volume delle vendite

- (68) Quanto al volume delle vendite effettuate da produttori dell'Unione ad acquirenti indipendenti sul mercato dell'UE, si è registrata una modesta crescita nel periodo in esame. Nel 2007 le vendite sono aumentate del 5 %, ma l'anno successivo sono scese leggermente al di sotto del livello del 2006; infine nel PI il dato, pari a circa 2 100 000 tonnellate, è stato del 3 % inferiore a quello del 2006. Visto il volume contenuto delle scorte, l'andamento delle vendite rispecchia da vicino quello della produzione.

Tabella 6

	2006	2007	2008	PI
Vendite UE (in tonnellate)	2 202 265	2 318 567	2 171 203	2 133 787
Indice (2006 = 100)	100	105	99	97

Fonte: risposte al questionario e denuncia.

d) *Quota di mercato*

- (69) Nel periodo in esame la quota di mercato dei produttori dell'Unione si è ridotta di 10 punti percentuali, passando dall'85 % del 2006 al 75 % nel PI. Questa contrazione della quota di mercato è dovuta al fatto che nel periodo in esame le vendite dell'industria dell'Unione sono calate del 3 % nonostante un aumento dei consumi. Questo andamento decrescente è stato rilevato anche per i produttori dell'Unione inseriti nel campione.

Tabella 7

	2006	2007	2008	PI
Quota di mercato dei produttori dell'Unione	84,9 %	83,2 %	79,8 %	75,1 %
Indice (2006 = 100)	100	98	94	88

Fonte: risposte al questionario, denuncia e dati Eurostat.

e) *Crescita*

- (70) Tra il 2006 e il PI, mentre il consumo nell'Unione aumentava dell'11 %, il volume delle vendite effettuate dai produttori dell'Unione sul mercato UE è diminuito del 3 %, e la loro quota di mercato si è ridotta di 10 punti percentuali. Parallelamente, nello stesso periodo, la quota di mercato delle importazioni in dumping è aumentata dallo 0,4 % al 7,1 %. Si conclude pertanto che i produttori dell'Unione non hanno potuto in alcun modo beneficiare della crescita del mercato.

f) *Occupazione*

- (71) Per i produttori dell'Unione il calo dei livelli occupazionali è stato del 15 % tra il 2006 e il PI: il numero degli addetti, passato da 2 400 a 2 100 tra il 2006 e il 2007 con una contrazione sensibile del 13 %, è poi rimasto pressoché stabile allo stesso livello nel 2008 e nel PI. Il calo del 2007 è una conseguenza dei processi di ristrutturazione operati da una serie di produttori dell'UE.

Tabella 8

	2006	2007	2008	PI
Occupazione (numero di addetti)	2 410	2 100	2 060	2 057
Indice (2006 = 100)	100	87	85	85

Fonte: risposte al questionario e denuncia.

g) *Produttività*

- (72) La produttività del lavoro dei produttori dell'Unione, in termini di produzione annua (in tonnellate) per addetto, è aumentata del 12 % nel periodo in esame. Questo dato, indice tra l'altro di un'accreciuta efficienza dei produttori dell'Unione, è dovuto al fatto che la produzione è diminuita più lentamente dell'occupazione. Il fenomeno è stato particolarmente evidente nel 2007 quando, a fronte dell'aumento della produzione e del contestuale calo dell'occupazione, la produttività è risultata del 21 % superiore a quella del 2006.

Tabella 9

	2006	2007	2008	PI
Produttività (t/addetto)	1 013	1 224	1 130	1 137
Indice (2006 = 100)	100	121	112	112

Fonte: risposte al questionario e denuncia.

h) Fattori che incidono sui prezzi di vendita

- (73) Tra il 2006 e il 2008 i prezzi medi annui di vendita praticati dai produttori dell'Unione sul mercato UE ad acquirenti indipendenti sono rimasti stabili a circa 1 100 EUR la tonnellata. Nel PI il prezzo medio annuo di vendita è diminuito del 12 % a 977 EUR la tonnellata. Questo prezzo non riflette le oscillazioni mensili o addirittura giornaliere del prezzo del PET sul mercato europeo (e mondiale), ma viene ritenuto sufficiente per evidenziare l'andamento nel periodo in esame. I prezzi di vendita del PET seguono di norma l'andamento dei prezzi delle sue principali materie prime (fondamentalmente PTA e MEG), visto che queste ultime rappresentano fino all'80 % del costo totale del PET.

Tabella 10

	2006	2007	2008	PI
Prezzo unitario sul mercato UE (EUR/t)	1 110	1 105	1 111	977
Indice (2006 = 100)	100	100	100	88

Fonte: risposte al questionario e denuncia.

- (74) Come illustrato in precedenza, i prezzi di vendita delle importazioni in dumping dagli EAU e dall'Iran sono risultati inferiori ai prezzi di vendita dell'industria dell'Unione.

i) Entità del margine di dumping e superamento delle conseguenze di precedenti pratiche di dumping

- (75) Tenuto conto del volume, della quota di mercato e del prezzo delle importazioni dagli EAU e dall'Iran, non si può considerare trascurabile l'incidenza dei margini effettivi di dumping sull'industria dell'Unione. È opportuno ricordare che dal 2000 sono in vigore misure antidumping nei confronti delle importazioni di PET dall'India, dall'Indonesia, dalla Repubblica di Corea, dalla Malaysia, da Taiwan e dalla Thailandia e dal 2004 le stesse misure si applicano alla Repubblica popolare cinese. Dato che nel periodo oggetto della presente inchiesta la quota di mercato dell'industria dell'Unione si è ridotta e le sue perdite sono aumentate, non si registra alcun superamento delle conseguenze di precedenti pratiche di dumping e si ritiene che la produzione dell'Unione resti vulnerabile all'effetto pregiudizievole di qualsiasi importazione in dumping sul mercato dell'Unione.

4.6. Elementi microeconomici

a) Scorte

- (76) Il livello delle scorte finali dei produttori inseriti nel campione è diminuito del 22 % tra il 2006 e il PI. Esse rappresentano meno del 5 % della produzione annua e quindi ai fini dell'analisi del pregiudizio questo indicatore è scarsamente pertinente.

Tabella 11

Campione	2006	2007	2008	PI
Scorte finali (in tonnellate)	61 374	57 920	46 951	47 582
Indice (2006 = 100)	100	94	77	78

Fonte: risposte al questionario.

b) *Salari*

- (77) Il costo annuo del lavoro è aumentato dell'11 % tra il 2006 e il 2007, per poi diminuire di due punti percentuali nel 2008 rispetto al 2007 e di altri 9 punti percentuali nel PI rispetto al 2008, attestandosi allo stesso livello del 2006. Nel complesso il costo del lavoro è quindi rimasto stabile.

Tabella 12

<i>Campione</i>	2006	2007	2008	PI
Costo annuo del lavoro (in EUR)	27 671 771	30 818 299	30 077 380	27 723 396
<i>Indice (2006 = 100)</i>	100	111	109	100

Fonte: risposte al questionario.

c) *Redditività e utile sul capitale investito*

- (78) Durante il periodo in esame la redditività delle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti effettuate sul mercato UE dai produttori inseriti nel campione, espressa in termini di percentuale delle vendite nette, è rimasta negativa registrando addirittura una diminuzione dal - 6,9 % al - 7,5 %. Quanto alla redditività dei produttori inseriti nel campione, essa è migliorata nel 2007: - 1,5 % soltanto è il dato delle perdite nette espresso in percentuale delle vendite nette. Successivamente però le perdite si sono nettamente aggravate: - 9,3 % nel 2008. Nel corso del PI la situazione è leggermente migliorata.

Tabella 13

<i>Campione</i>	2006	2007	2008	PI
Redditività UE (% delle vendite nette)	- 6,9 %	- 1,5 %	- 9,3 %	- 7,5 %
<i>Indice (2006 = - 100)</i>	- 100	- 22	- 134	- 108
Utile sul capitale investito (in % del valore contabile netto degli investimenti)	- 9,6 %	- 3,1 %	- 16,8 %	- 12,3 %
<i>Indice (2006 = - 100)</i>	- 100	- 32	- 175	- 127

Fonte: risposte al questionario.

- (79) L'utile sul capitale investito, espresso in percentuale del valore contabile netto degli investimenti, ha seguito nel complesso l'andamento della redditività: da - 9,6 % nel 2006 è passato a - 3,1 % in 2007. Nel 2008 è sceso a - 16,8 % e nel PI è di nuovo salito a - 12,3 %. Complessivamente l'utile sul capitale investito è rimasto negativo, perdendo altri 2,7 punti percentuali nel periodo in esame.

d) *Flusso di cassa e capacità di reperire capitali*

- (80) Nel 2006 il flusso di cassa netto delle attività operative è stato negativo: - 18,5 milioni di EUR circa. Nel 2007 si è registrato un consistente miglioramento, con un dato positivo di 19,5 milioni di EUR; nel 2008 però il flusso di cassa ha subito un grave peggioramento (- 42 milioni di EUR) prima di attestarsi su - 11 milioni di EUR nel PI. Nel complesso il flusso di cassa è migliorato nel periodo in esame pur rimanendo negativo.
- (81) Non sono emersi elementi che facciano ritenere che l'industria dell'Unione abbia avuto difficoltà a reperire capitali, e ciò in ragione del fatto che alcuni produttori fanno parte di gruppi più grandi.

Tabella 14

Campione	2006	2007	2008	PI
Flusso di cassa (in EUR)	- 18 453 130	19 478 426	- 42 321 103	- 11 038 129
Indice (2006 = 100)	- 100	206	- 229	- 60

Fonte: risposte al questionario.

e) Investimenti

- (82) Gli investimenti annui che le società inserite nel campione hanno realizzato per la produzione del prodotto simile sono diminuiti del 34 % tra il 2006 e il 2007, di altri 59 punti percentuali tra il 2007 e il 2008, subendo un ulteriore leggero decremento nel PI rispetto al 2008. Complessivamente gli investimenti sono diminuiti del 96 % durante il periodo in esame. L'acquisto di nuove linee di produzione nel 2006 e 2007 per aumentare la capacità produttiva può in parte spiegare il sensibile calo degli investimenti.

Tabella 15

Campione	2006	2007	2008	PI
Investimenti netti (in EUR)	98 398 284	64 607 801	6 537 577	4 298 208
Indice (2006 = 100)	100	66	7	4

Fonte: risposte al questionario.

4.7. Conclusioni relative al pregiudizio

- (83) Dall'analisi dei dati macroeconomici emerge una diminuzione della produzione e delle vendite dei produttori dell'Unione nel corso del periodo in esame. Il calo registrato, pur non rilevante in sé, va visto nel quadro dell'aumento della domanda tra il 2006 e il PI, che ha visto un calo al 75 % della quota di mercato dei produttori dell'Unione, con una contrazione di 10 punti percentuali.
- (84) Nello stesso periodo gli indicatori microeconomici pertinenti evidenziano un netto peggioramento della situazione economica dei produttori dell'Unione inseriti nel campione. La redditività e l'utile sul capitale investito, sempre negativi, sono entrambi ulteriormente diminuiti tra il 2006 e il PI. Anche l'andamento del flusso di cassa, pur migliorando, è rimasto negativo nel PI.
- (85) Alla luce di quanto sopra esposto si conclude in via provvisoria che l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

5. NESSO DI CAUSALITÀ

5.1. Introduzione

- (86) A norma dell'articolo 3, paragrafi 6 e 7, del regolamento base, la Commissione ha esaminato se le importazioni in dumping originarie dell'Iran e degli Emirati arabi uniti abbiano arrecato all'industria dell'Unione un pregiudizio tale da potersi definire notevole. Sono stati altresì esaminati i fattori noti, diversi dalle importazioni oggetto di dumping, che nello stesso periodo avrebbero potuto arrecare un pregiudizio all'industria dell'Unione, in modo da non attribuire alle importazioni oggetto di dumping l'eventuale pregiudizio causato da tali fattori.

5.2. Effetto delle importazioni oggetto di dumping

- (87) Tra il 2006 e il PI il volume delle importazioni in dumping del prodotto in esame originario degli EAU e dell'Iran è aumentato di quasi 20 volte, raggiungendo le 212 200 tonnellate e la quota di mercato corrispondente è cresciuta di quasi 7 punti percentuali (passando dallo 0,4 % al 7,1 %). Nello stesso periodo la quota di mercato dell'industria dell'Unione si è ridotta di 10 punti percentuali (scendendo dall'84,9 % al 75,1 %). Il prezzo medio di queste importazioni è diminuito tra il 2006 e il PI ed è rimasto inferiore al prezzo medio dei produttori dell'Unione.

- (88) Come illustrato al considerando 62, il prezzo delle importazioni in dumping dagli EAU e dall'Iran è risultato più basso rispettivamente del 3,9 % e del 3,2 % a quello dei produttori dell'Unione. L'*undercutting*, pur inferiore al 4 %, non può essere considerato trascurabile, visto che il PET è un prodotto di base e la concorrenza avviene principalmente a livello di prezzo.
- (89) Secondo quanto sostenuto dall'esportatore iraniano, le importazioni di PET dall'Iran non avrebbero potuto arrecare un pregiudizio grave all'industria dell'Unione, trattandosi di importazioni che avrebbero solo marginalmente superato la soglia minima. Durante il PI le importazioni dall'Iran, con una quota di mercato dell'1,9 %, hanno però superato la soglia minima di cui al regolamento di base. I prezzi delle importazioni dall'Iran erano inoltre più bassi dei prezzi di vendita dell'industria dell'Unione. È in questo quadro che viene respinta l'argomentazione addotta dall'esportatore iraniano.
- (90) Visto che i prezzi delle importazioni dagli EAU e dall'Iran sono risultati più bassi di quelli dell'industria dell'UE, si ritiene che le importazioni in dumping abbiano esercitato una pressione al ribasso sui prezzi impedendo all'industria dell'Unione di mantenere i prezzi di vendita al livello necessario per coprire i costi e conseguire un utile. La valutazione è quindi che esista un nesso di causalità tra queste importazioni e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

5.3. Effetto di altri fattori

5.3.1. Attività di esportazione dell'industria dell'Unione

- (91) Secondo una parte interessata l'eventuale pregiudizio sarebbe stato dovuto alle scarse attività di esportazione dei produttori dell'Unione. Come si evince dalla tabella seguente, il volume delle esportazioni dell'industria dell'Unione è aumentato dell'11 % nel periodo in esame, durante il quale i prezzi all'esportazione sono invece diminuiti del 10 %. Di conseguenza il valore delle vendite all'esportazione è rimasto stabile nel periodo in esame. Non vi sono pertanto elementi per affermare che l'andamento delle esportazioni abbia contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

Tabella 16

<i>Industria dell'Unione</i>	2006	2007	2008	PI
Vendite all'esportazione (in tonnellate)	25 677	24 103	23 414	28 504
<i>Indice (2006 = 100)</i>	100	94	91	111
Vendite all'esportazione (in EUR)	28 473 679	27 176 204	25 109 209	28 564 676
<i>Indice (2006 = 100)</i>	100	95	88	100
Prezzo delle esportazioni (EUR/t)	1 109	1 128	1 072	1 002

Fonte: risposte al questionario.

- (92) Un'altra parte interessata ha sostenuto che i prezzi dell'industria dell'Unione sul mercato dell'UE sarebbero stati artificialmente elevati. A suo avviso, ciò sarebbe dimostrato dal fatto che i prezzi sul mercato dell'UE sono rimasti stabili a fronte di un calo dei prezzi delle vendite all'esportazione. Tuttavia dall'inchiesta è emerso che i prezzi medi annui di vendita praticati dall'industria dell'Unione sul mercato dell'UE sono diminuiti del 12 % nel periodo in esame parallelamente a quanto verificatosi nello stesso periodo per i prezzi all'esportazione. La tesi viene pertanto respinta.

5.3.2. Importazioni da paesi terzi

a) *Pakistan*

- (93) Partendo dalla constatazione che le importazioni dal Pakistan non sono risultate oggetto di dumping è necessario valutare se esse abbiano comunque contribuito al pregiudizio subito dai produttori dell'Unione. Il volume delle importazioni dal Pakistan è duplicato nel periodo in esame. Più precisamente, dopo un calo del 25 % tra il 2006 e il 2007, esse sono aumentate di ben 117 punti percentuali nel 2008 rispetto al 2007 e di altri 16 punti percentuali nel PI rispetto al 2008 raggiungendo quota 92 000 tonnellate. La quota di mercato corrispondente detenuta da tali importazioni è cresciuta dall'1,6 % del 2006 al 3,1 % del PI.

Tabella 17

	2006	2007	2008	PI
Volume delle importazioni dal Pakistan (in tonnellate)	44 187	33 255	84 859	92 004
Indice (2006 = 100)	100	75	192	208
Quota di mercato delle importazioni dal Pakistan	1,6 %	1,1 %	3,0 %	3,1 %
Prezzo delle importazioni (EUR/t)	1 030	1 022	1 023	900

Fonte: Eurostat.

- (94) Il prezzo medio delle importazioni dal Pakistan è rimasto in genere al di sotto dei prezzi medi dei produttori dell'Unione. Da un'analisi dettagliata dei dati sui prezzi forniti dall'esportatore pakistano che ha collaborato è emerso che i suoi prezzi erano di meno dell'1,5 % inferiori ai prezzi dell'Unione, con una differenza pari a meno della metà dell'*undercutting* stabilito per le importazioni in dumping dall'Iran e dagli EAU. Quindi, per quanto non si possa escludere che le importazioni dal Pakistan abbiano contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione, si è trattato solo di un'incidenza limitata, che non può aver interrotto il nesso di causalità tra le importazioni in dumping e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

b) *Repubblica di Corea*

- (95) Alla Repubblica di Corea si applicano dazi antidumping dal 2000. Due società coreane sono però assoggettate a un dazio nullo e dall'inchiesta è emerso che le importazioni dalla Repubblica di Corea restano a un livello elevato e sono aumentate in misura significativa nel corso del periodo in esame. Le importazioni dalla Corea sono cresciute di quasi il 150 % tra il 2006 e il PI e la quota di mercato corrispondente è salita dal 3,5 % nel 2006 al 7,7 % nel PI.

Tabella 18

	2006	2007	2008	PI
Volume delle importazioni dalla Corea del Sud (in tonnellate)	94 023	130 994	177 341	231 107
Indice (2006 = 100)	100	139	189	246
Quota di mercato delle importazioni dalla Corea del Sud	3,5 %	4,5 %	6,2 %	7,7 %
Prezzo delle importazioni (EUR/t)	1 084	1 071	1 063	914

Fonte: Eurostat.

- (96) Il prezzo medio delle importazioni dalla Corea è rimasto in genere leggermente al di sotto dei prezzi medi dei produttori dell'Unione. I prezzi coreani sono però risultati superiori ai prezzi medi delle importazioni dagli EAU e dall'Iran e anche dal Pakistan. Quindi, per quanto non si possa escludere che le importazioni dalla Repubblica di Corea abbiano contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione, si è trattato solo di un'incidenza limitata, per cui non si può ritenere che esse abbiano interrotto il nesso di causalità tra le importazioni in dumping e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

- (97) L'esportatore iraniano ha sostenuto che l'aumento delle importazioni iraniane sarebbe stato dovuto a un calo delle importazioni dalla Corea del Sud e non sarebbe pertanto avvenuto a scapito dei produttori europei. Tuttavia dai dati Eurostat emerge un costante e parallelo incremento del volume delle importazioni da entrambi i paesi nel corso del periodo in esame. Non si può quindi concludere che le importazioni dall'Iran abbiano semplicemente rimpiazzato quelle dalla Corea del Sud.

c) *Altri paesi*

- (98) Le importazioni da altri paesi sono avvenute, in media, a prezzi molto superiori ai prezzi medi di vendita dei produttori dell'Unione e la loro quota di mercato si è ridotta nel periodo in esame. Pertanto queste importazioni non sono considerate una potenziale causa di pregiudizio per l'industria dell'Unione.

Tabella 19

	2006	2007	2008	PI
Volume delle importazioni da altri paesi (in tonnellate)	259 438	296 418	185 286	210 772
Indice (2006 = 100)	100	114	71	81
Quota di mercato delle importazioni da altri paesi	9,6 %	10,1 %	6,5 %	7,0 %
Prezzo delle importazioni (EUR/t)	1 176	1 144	1 194	1 043

Fonte: Eurostat.

5.3.3. Concorrenza esercitata dai produttori dell'Unione che non hanno collaborato

- (99) Secondo quanto sostenuto da alcune parti interessate, il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione sarebbe ascrivibile alla concorrenza esercitata dai produttori dell'Unione che non hanno collaborato. Sono cinque i produttori dell'Unione che non hanno collaborato al procedimento: di essi uno ha cessato la produzione già nel PI e altri due lo hanno fatto poco più tardi. La stima del volume delle vendite dei produttori che non hanno collaborato è stata calcolata sulla base dei dati contenuti nella denuncia. Dalle informazioni disponibili la quota di mercato di questi produttori nel periodo in esame risulta essersi ridotta, passando dal 20,5 % nel 2006 al 16 % nel PI. Dall'inchiesta non sono emersi elementi che dimostrino che il comportamento di questi produttori abbia fatto venir meno il nesso di causalità tra le importazioni in dumping e il pregiudizio accertato per l'industria dell'Unione.

Tabella 20

<i>Produttori UE che non hanno collaborato</i>	2006	2007	2008	PI
Vendite UE (in tonnellate)	554 329	493 363	356 581	478 282
Indice (2006 = 100)	100	89	64	86
Quota di mercato	20,5 %	16,8 %	12,4 %	16,0 %

Fonte: Eurostat.

5.3.4. Crisi economica

- (100) La crisi economico-finanziaria del 2008 ha determinato una crescita del mercato più lenta del previsto e di quanto in genere avvenuto nei primi anni del decennio, caratterizzati da tassi di crescita annui del 10 %. Nel 2008 si è per la prima volta registrato un calo della domanda di PET, che ha ovviamente avuto ripercussioni sull'andamento generale dell'industria dell'Unione.
- (101) L'effetto negativo della crisi economica e del calo della domanda è stato accentuato dalle maggiori importazioni in dumping dall'Iran e dagli EAU, a prezzi inferiori a quelli dell'industria dell'Unione. Quindi, anche se è possibile ritenere che la crisi economica abbia potuto contribuire al pregiudizio per il periodo che inizia con l'ultimo trimestre del 2008, ciò non riduce in alcun modo gli effetti pregiudizievoli che gli ingenti quantitativi di importazioni in dumping a basso prezzo hanno prodotto sul mercato dell'Unione nel periodo in esame. Anche in una situazione di vendite in calo, l'industria dell'Unione dovrebbe poter mantenere i prezzi a un livello accettabile e contenere così gli effetti negativi di un rallentamento della crescita dei consumi: ciò sarebbe però possibile solo in assenza di una concorrenza sleale sul mercato esercitata da importazioni in dumping a basso prezzo.
- (102) Inoltre la crisi economica non ha nulla a che vedere con il pregiudizio subito e già osservato prima dell'ultimo trimestre del 2008.
- (103) Si deve pertanto ritenere che la crisi economica abbia contribuito al pregiudizio dell'industria dell'Unione solo a decorrere dall'ultimo trimestre 2008; inoltre la crisi, dato il suo carattere mondiale, non può essere considerata come una causa in grado di annullare il nesso di causalità tra il danno subito dall'industria dell'Unione e le importazioni in dumping dagli EAU e dall'Iran.

5.3.5. Localizzazione geografica

- (104) Secondo quanto sostenuto da alcune parti interessate, l'eventuale pregiudizio subito dall'industria dell'Unione sarebbe in primo luogo riconducibile all'infelice localizzazione di almeno una parte dei produttori dell'Unione (lontananza dai porti con conseguenti inutili costi di trasporto per le materie prime e il prodotto finale).
- (105) In merito alla tesi suddetta va ammesso che la localizzazione in un luogo al quale non si può accedere facilmente con mezzi di trasporto relativamente più economici presenta alcuni svantaggi a livello dei costi di consegna (consegna delle materie prime da parte dei fornitori e consegna del prodotto finale ai clienti). Tuttavia dall'inchiesta e dai dati sottoposti a verifica dei produttori dell'Unione inseriti nel campione (due ubicati vicino a un porto e altri due in zone interne) non è emersa alcuna correlazione significativa tra la localizzazione geografica e i risultati economici dei produttori dell'Unione. In effetti il pregiudizio rilevato ha interessato anche i produttori ubicati in prossimità di un porto.
- (106) La Commissione conclude pertanto che la localizzazione geografica non ha contribuito in misura notevole al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

5.3.6. Integrazione verticale

- (107) Alcune parti interessate hanno sostenuto che l'eventuale pregiudizio subito dall'industria dell'Unione sarebbe riconducibile alla mancata integrazione verticale (per quanto attiene alla produzione di PTA) di molti produttori dell'Unione, con un conseguente notevole svantaggio sul piano dei costi rispetto agli esportatori integrati. Dai dati sottoposti a verifica dei produttori dell'Unione inseriti nel campione non è emersa alcuna correlazione significativa tra l'integrazione verticale della produzione di PTA e i risultati economici dei produttori dell'Unione.
- (108) La Commissione conclude pertanto che la mancata integrazione verticale della produzione di PTA non ha contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

5.4. Conclusioni in merito al nesso di causalità

- (109) La coincidenza temporale tra l'aumento delle importazioni oggetto di dumping provenienti dagli EAU e dall'Iran, l'aumento delle quote di mercato e i prezzi inferiori constatati (*undercutting*), da un lato, e l'evidente deterioramento della situazione dei produttori dell'Unione, dall'altro, induce a concludere che le importazioni oggetto di dumping siano state la causa del notevole pregiudizio subito dall'industria dell'Unione di cui all'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base.
- (110) Sono stati analizzati altri fattori, i quali non risultano però aver determinato un'interruzione del nesso di causalità tra gli effetti delle importazioni in dumping e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. Quanto al Pakistan, si ritiene che le sue importazioni non abbiano

contribuito in misura notevole al pregiudizio dell'industria dell'Unione, visto che la differenza di prezzo era minima. È possibile che le importazioni dalla Repubblica di Corea abbiano contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione, ma data la modesta differenza di prezzo tra queste importazioni e i prezzi sul mercato dell'Unione, si ritiene che esse non abbiano annullato il nesso di causalità stabilito in rapporto alle importazioni in dumping dagli EAU e dall'Iran. Non vi è alcuna prova che le importazioni da altri paesi terzi abbiano contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione: ciò in ragione della loro quota di mercato in diminuzione e dell'alto livello dei loro prezzi. Nessun altro fattore noto, e cioè l'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione, la concorrenza di altri produttori dell'Unione, la crisi economica, la localizzazione geografica e la mancata integrazione verticale, ha contribuito al pregiudizio dell'industria dell'Unione in misura tale da interrompere il nesso di causalità.

- (111) Alla luce dell'analisi che precede, nella quale gli effetti di tutti gli altri fattori noti sulla situazione dell'industria dell'Unione sono stati debitamente distinti e separati dagli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping, si conclude in via provvisoria che le importazioni dagli EAU e dall'Iran hanno causato un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base.

6. INTERESSE DELL'UNIONE

- (112) In conformità all'articolo 21 del regolamento di base la Commissione ha esaminato se, nonostante le conclusioni sul dumping, sul pregiudizio e sul nesso di causalità, non vi fossero fondati motivi per concludere che nel caso di specie l'istituzione di misure fosse contraria all'interesse dell'Unione. A tal fine, secondo quanto prevede l'articolo 21, paragrafo 1, del regolamento di base, la Commissione ha considerato il probabile impatto delle misure su tutte le parti coinvolte nonché le probabili conseguenze di una loro mancata adozione.
- (113) La Commissione ha inviato questionari agli importatori indipendenti, ai fornitori delle materie prime, agli utilizzatori e alle loro associazioni. In totale sono stati inviati 50 questionari, ma solo 13 risposte sono pervenute entro il termine stabilito. In un momento successivo del procedimento si sono manifestati anche 22 utilizzatori, che con lettera hanno manifestato la loro opposizione a qualsiasi misura nel caso in esame.

6.1. Interesse dell'industria dell'Unione e degli altri produttori dell'Unione

- (114) Si prevede che l'istituzione di misure sulle importazioni dagli EAU e dall'Iran possa servire a prevenire ulteriori distorsioni del mercato e la compressione dei prezzi, come pure a ristabilire condizioni di concorrenza eque. Questo a sua volta consentirebbe all'industria dell'Unione di migliorare la propria situazione attraverso un aumento dei prezzi, del volume delle vendite e della quota di mercato.

- (115) In assenza di misure è prevedibile che proseguano le importazioni dagli EAU e dall'Iran a prezzi bassi, inferiori a quelli dell'industria dell'Unione. In tal caso la situazione dell'industria dell'Unione non potrebbe migliorare e viste le cattive condizioni finanziarie in cui essa versa sarebbero prevedibili ulteriori chiusure di impianti con la conseguente perdita di posti di lavoro.
- (116) Non vi sono elementi che inducano a ritenere che gli interessi degli altri produttori dell'Unione che non hanno attivamente collaborato all'inchiesta siano diversi da quelli indicati per l'industria dell'Unione.
- (117) Secondo la società iraniana l'istituzione di misure non aiuterebbe l'industria dell'Unione, in quanto determinerebbe semplicemente nuovi investimenti in altri paesi esportatori. Questa tesi non può essere accolta in quanto, se spinta alle estreme conseguenze, significherebbe che non potrebbero mai essere istituite misure antidumping su prodotti per i quali esiste la possibilità di dirottare gli investimenti verso altri paesi. Ciò significherebbe anche negare ogni difesa dal commercio sleale semplicemente sulla base della possibilità di una nuova concorrenza proveniente da altri paesi terzi.
- (118) La stessa parte interessata ha sostenuto che le misure non potrebbero avviare allo svantaggio concorrenziale di carattere strutturale che grava sull'industria produttrice di PET dell'UE rispetto a quella asiatica e del Medio Oriente. Questa tesi non è stata però corroborata di elementi sufficienti. Va rilevato che conoscono una difficile situazione finanziaria anche alcuni produttori dell'Unione, inseriti nel campione, che presentano un'integrazione verticale. Infine, anche ammettendo possibili vantaggi concorrenziali (derivanti ad esempio dall'accesso a materie prime meno care), resta comunque il dumping dei produttori esportatori.
- (119) Si conclude pertanto in via provvisoria che l'istituzione delle misure antidumping sarebbe chiaramente nell'interesse dell'industria dell'Unione.

6.2. Interesse degli importatori indipendenti nell'Unione

- (120) Come in precedenza illustrato, per gli importatori indipendenti si è fatto ricorso al campionamento e delle due società inserite nel campione solo un agente importatore (Global Services International - G.S.I.) ha pienamente collaborato all'inchiesta rispondendo al questionario. Nel PI le importazioni dichiarate dall'agente che ha collaborato rappresentano una quota significativa di tutte le importazioni provenienti dai paesi interessati. La maggior parte delle attività commerciali della GSI è costituita dalle provvigioni sulle importazioni di PET. Dato che l'agente è remunerato a provvigione, l'istituzione di dazi non dovrebbe avere ripercussioni di rilievo sui suoi risultati, in quanto sarebbero gli acquirenti a sostenere eventuali effettivi aumenti del prezzo all'importazione.

- (121) Nessun altro importatore ha presentato le informazioni pertinenti. Dato che non si sono interrotte le importazioni da altri paesi ai quali si applicano attualmente misure antidumping e data la possibilità di importare da altri paesi cui non sono applicate misure antidumping (ad es., Oman, USA, Brasile), si ritiene che gli importatori possano importare da tali paesi.
- (122) Si conclude pertanto in via provvisoria che l'istituzione delle misure provvisorie non produrrà significativi effetti negativi in rapporto all'interesse degli importatori dell'UE.

6.3. Interesse dei fornitori delle materie prime nell'Unione

- (123) Hanno collaborato all'inchiesta tre fornitori delle materie prime (due fornitori di PTA e un fornitore di MEG) che hanno risposto al questionario entro i termini previsti. Nei loro impianti europei sono circa 700 gli addetti impegnati nella produzione di PTA/MEG.
- (124) I produttori di PTA che hanno collaborato rappresentano il 50 % circa degli acquisti di PTA dei produttori dell'Unione inseriti nel campione. Si registra una forte dipendenza dei produttori di PTA dalle condizioni dei produttori di PET, loro principali clienti. Bassi prezzi del PET si traducono in prezzi più bassi per il PTA e in margini minori per i produttori di PTA. Attualmente è in corso un'inchiesta antidumping e antisovvenzioni relativa alle importazioni di PTA originario della Thailandia, il che significa che i produttori di PTA dell'UE possono anch'essi essere vittime di una concorrenza sleale dovuta alle importazioni dalla Thailandia. Si ritiene quindi che l'istituzione di misure sulle importazioni in dumping di PET sarebbe proficua per i produttori di PTA.
- (125) Quanto al produttore di MEG che ha collaborato, il MEG rappresenta meno del 10 % del suo fatturato complessivo. Il PET non costituisce l'unica e neanche la maggiore applicazione possibile del MEG, i cui produttori dipendono in misura minore dalla situazione dell'industria del PET. Tuttavia le difficoltà dell'industria del PET possono avere un qualche impatto limitato sui produttori di MEG, perlomeno nel breve-medio periodo.

- (126) Stante quanto precede, la conclusione provvisoria è che l'istituzione di misure sulle importazioni in dumping dagli EAU e dall'Iran sarebbe nell'interesse di fornitori delle materie prime.

6.4. Interesse degli utilizzatori

- (127) Il PET oggetto del presente procedimento (ovvero quello avente un coefficiente di viscosità pari o superiore a 78 ml/g, denominato anche «bottle grade») è prevalentemente utilizzato nella produzione di bottiglie per l'acqua e altre bevande. Il suo impiego nella produzione di altri imballaggi (per prodotti alimentari solidi o per detersivi) e di fogli è in fase di crescita, pur rimanendo relativamente limitato. Le bottiglie di PET sono prodotte in due fasi: i) in un primo momento si procede allo stampaggio

ad iniezione delle preforme di PET; ii) successivamente avvengono il riscaldamento e il soffiaggio delle preforme in bottiglie. La produzione di bottiglie può rappresentare un processo integrato (ovvero la stessa società acquista il PET, fabbrica le preforme e procede al soffiaggio delle bottiglie) o limitarsi alla seconda fase (soffiaggio delle preforme in bottiglie). Il trasporto delle preforme è relativamente agevole perché sono piccole e compatte, mentre le bottiglie vuote sono instabili e costose da trasportare date le dimensioni.

(128) Le bottiglie in PET sono riempite con acqua e/o con altre bevande dalle società imbottigliatrici («imbottigliatori»). Spesso le società imbottigliatrici partecipano alle attività legate al PET: lo fanno attraverso attività integrate di produzione di bottiglie o attraverso contratti in conto lavorazione (*tolling*) conclusi con trasformatori e/o fabbricanti di bottiglie che operano in subappalto. Il contratto può prevedere che la società imbottigliatrice contratti il prezzo del PET con il produttore (*soft tolling*) o addirittura acquisti il PET per le proprie bottiglie (*hard tolling*).

(129) Si possono quindi individuare due gruppi di utilizzatori:

— i trasformatori e/o fabbricanti di bottiglie che acquistano il PET direttamente dai produttori, lo trasformano in preforme (o bottiglie) e le vendono per le ulteriori trasformazioni a valle (o per il riempimento);

— gli imbottigliatori che acquistano il PET per i fabbricanti di bottiglie/trasformatori in subappalto (*hard tolling*) o trattano il prezzo che verrà pagato dal fabbricante di bottiglie/trasformatore che opera in subappalto (*soft tolling*).

a) Trasformatori

(130) I produttori di preforme sono i principali utilizzatori di PET per bottiglie («*bottle grade*»). Hanno pienamente collaborato all'inchiesta, rispondendo al questionario entro i termini, quattro produttori che rappresentavano il 16 % del consumo dell'Unione nel PI. Come già in precedenza illustrato, un numero consistente di trasformatori si è manifestato successivamente nel procedimento esprimendo la propria opposizione, senza però produrre dati verificabili sul proprio consumo di PET. Durante un'audizione l'agente importatore che ha collaborato ha affermato che oltre l'80 % degli utilizzatori dell'UE era contrario alle misure. Questa affermazione non è stata però corroborata di elementi sufficienti e non è stato possibile verificarla.

(131) Un'associazione di rappresentanza dei trasformatori europei di materie plastiche (EuPC) ha assunto una posizione neutrale nei confronti del presente procedimento nel corso di un'audizione. Sebbene alcuni dei suoi asso-

ciati siano contrari alle misure, il livello attuale dei prezzi del PET sul mercato europeo non è sostenibile per le società che riciclano il PET, le quali – anch'esse rappresentate dall'EuPC – sarebbero a favore dell'istituzione di misure. In una fase successiva dell'inchiesta l'associazione ha però cambiato parere, esprimendo la propria contrarietà all'istituzione di misure. Ha sostenuto che l'istituzione delle misure determinerebbe costi eccessivi per l'industria di trasformazione della plastica dell'UE, costituita principalmente da piccole e medie imprese (PMI), che — a suo avviso — non sarebbero in grado di assorbire i prezzi del PET più elevati e sarebbero quindi costrette a cessare l'attività o indotte alla delocalizzazione al di fuori dell'UE. Finora non sono stati prodotti ulteriori elementi di prova in rapporto a queste affermazioni.

(132) È di 1 300 il totale degli addetti occupati presso i trasformatori che hanno collaborato, mentre sarebbero altri 6 000 i dipendenti dichiarati dei trasformatori che si sono manifestati successivamente nel procedimento. Durante l'audizione l'agente importatore e i suoi clienti hanno riferito un livello occupazionale di circa 20 000 addetti presso i trasformatori. Il dato resta da verificare.

(133) Secondo le informazioni disponibili il PET impiegato nella produzione di preforme rappresenta tra il 70 e l'80 % del costo totale di produzione dei trasformatori ed è quindi una componente di costo di importanza decisiva per queste società. Finora l'inchiesta ha rivelato che in media i trasformatori che hanno collaborato già subiscono perdite. Dato che i trasformatori sono in maggioranza piccole e medie imprese locali, è probabile che nel breve-medio periodo essi abbiano scarse possibilità di traslare gli eventuali aumenti dei costi, soprattutto nei casi in cui i loro acquirenti (società imbottigliatrici) siano soggetti economici di maggiori dimensioni in posizione negoziale molto migliore. Tuttavia i contratti (di solito negoziati annualmente) per la vendita di preforme e/o bottiglie comportano spesso un meccanismo che consente di tener conto delle variazioni dei prezzi del PET.

(134) Secondo i trasformatori e l'agente importatore che ha collaborato, le misure determinerebbero il trasferimento delle linee di produzione standardizzate di alcuni dei maggiori fabbricanti di preforme nei paesi limitrofi dell'UE. Questo processo è già in qualche misura in atto, dato che il costo di trasporto a breve distanza delle preforme è relativamente basso. Tuttavia, per il momento, aspetti come la prossimità al cliente o la flessibilità delle consegne sembrano compensare i vantaggi che i paesi limitrofi potrebbero offrire. Considerata la modesta entità delle misure proposte, si ritiene provvisoriamente che i vantaggi derivanti dalla produzione di preforme al di fuori dell'UE non dovrebbero superare gli attuali svantaggi. Inoltre, tenuto conto del costo di trasporto, la delocalizzazione dovrebbe rappresentare un'alternativa solo per le società i cui acquirenti sono ubicati vicino alle frontiere dell'UE, ma non per quei trasformatori i cui clienti sono ubicati in altre parti dell'UE.

(135) Secondo i trasformatori e l'agente importatore che ha collaborato, le misure potrebbero arrecare solo un breve sollievo ai produttori di PET. Essi hanno sostenuto che, una volta che i fabbricanti di preforme si fossero trasferiti al di fuori dell'UE, la domanda di produttori di PET sul mercato dell'UE non sarebbe sufficiente e i prezzi in calo costringerebbero in ultima analisi i produttori di PET a chiudere gli impianti o a delocalizzare al di fuori dell'UE. Questo scenario non appare probabile alla luce delle considerazioni esposte nel considerando precedente e tenuto conto del fatto che, almeno a titolo provvisorio, il trasferimento dei fabbricanti di preforme al di fuori dell'UE non viene ancora ritenuto economicamente inderogabile.

(136) Non si può quindi escludere in via provvisoria che l'istituzione di misure possa avere un impatto consistente sul costo di produzione dei trasformatori. L'incertezza circa la possibilità per i fabbricanti di preforme/bottiglie di traslare sui clienti i maggiori costi impedisce, tuttavia, in questa fase provvisoria di indicare con chiarezza l'effetto delle misure sulla redditività dei trasformatori e sui loro risultati complessivi.

b) *Imbottiglieri*

(137) Hanno collaborato all'inchiesta rispondendo entro i termini al questionario sei società imbottigiatrici, comprese filiali della Coca-Cola Co., della Nestle Waters, della Danone e della Orangina, che rappresentavano l'11 % circa del consumo UE di PET nel periodo dell'inchiesta. Le informazioni sono state fornite in una forma che non consente di determinare facilmente il numero di addetti che sono direttamente impegnati in produzioni che utilizzano il PET: secondo una stima provvisoria si tratta, comunque, di 6 000 persone. Sulla base dei dati disponibili si stima che l'industria dell'imbottigliamento dell'Unione occupi complessivamente tra i 40 000 e i 60 000 addetti direttamente impegnati in produzioni che utilizzano il PET.

(138) Secondo le informazioni disponibili il costo del PET rappresenta tra l'1 % e il 14 % del costo totale per gli imbottiglieri che hanno collaborato; il dato varia a seconda del costo degli altri elementi utilizzati nella fabbricazione dei rispettivi prodotti. Le informazioni disponibili indicano che tendenzialmente il PET rappresenta una voce di costo più importante per i produttori di acque minerali (soprattutto quelli senza marchio), mentre sarebbe un costo marginale per alcune società imbottigiatrici di bevande analcoliche. Dalle informazioni agli atti risulta che in alcuni casi il costo del PET può rappresentare per gli acquirenti fino al 20 % del prezzo finale dell'acqua minerale. Si stima che in media il costo del PET possa incidere fino al 10 % sul costo totale delle società imbottigiatrici.

(139) Alla luce di quanto precede, si ritiene che gli eventuali aumenti dei prezzi del PET derivanti dall'istituzione delle

misure proposte avrebbero soltanto un impatto limitato (incremento dei costi inferiore al 2 %) sulla situazione complessiva delle società imbottigiatrici, anche se queste dovessero avere — come sostenuto — difficoltà a traslare sui clienti l'aumento dei costi, prospettiva questa comunque improbabile perlomeno nel medio periodo.

6.5. *Offerta insufficiente di PET*

(140) Alcune parti interessate hanno sostenuto che l'istituzione di misure determinerebbe un'offerta di PET insufficiente sul mercato dell'UE e che i produttori dell'Unione non dispongono della capacità produttiva sufficiente per soddisfare la domanda attuale.

(141) A questo proposito va rilevato che nel PI i produttori dell'Unione hanno utilizzato solo il 69 % della loro capacità produttiva e, nel caso in cui ciò si rendesse necessario, dispongono di una capacità inutilizzata sufficiente alla sostituzione delle importazioni dagli EAU e dall'Iran. La finalità del dazio non dovrebbe però essere quella di scoraggiare le importazioni, ma semplicemente quella di ripristinare condizioni di concorrenza eque sul mercato. Inoltre esistono altre fonti di approvvigionamento.

(142) Si prevede inoltre che l'industria che ricicla il PET aumenterebbe la produzione se il prezzo del PET vergine nell'UE rimanesse attestato su un livello accettabile e non dovesse subire cali a causa di una concorrenza sleale.

6.6. *Altre argomentazioni*

(143) Secondo l'esportatore iraniano, l'istituzione di misure nei confronti del PET iraniano produrrebbe un effetto negativo sproporzionato, tenuto conto che l'Iran è un paese in via di sviluppo e che gli esportatori iraniani subiscono già gravi svantaggi derivanti dalle sanzioni internazionali. È prassi costante della Commissione adottare misure antidumping indifferentemente nei confronti di paesi sviluppati e di paesi in via di sviluppo, ogniqualvolta i requisiti normativi giustificano un tale intervento. Infine, il fatto che nei confronti dell'Iran siano in vigore sanzioni è un elemento irrilevante in rapporto alla vigente disciplina antidumping.

6.7. *Conclusioni relative all'interesse dell'Unione*

(144) In conclusione si ritiene che l'istituzione di misure sulle importazioni dagli EAU e dall'Iran darebbe all'industria dell'Unione e agli altri produttori dell'Unione la possibilità di migliorare la loro posizione attraverso un aumento del volume delle vendite, dei prezzi di vendita e della quota di mercato. Alcuni effetti negativi potrebbero concretizzarsi sotto forma di aumenti dei costi per gli utilizzatori (in particolare i trasformatori), ma dovrebbero presumibilmente essere compensati dai benefici previsti per i produttori e i loro fornitori.

(145) Il ripristino di condizioni di concorrenza eque e il mantenimento di un livello di prezzi ragionevole nell'UE stimolerà il riciclo del PET, contribuendo in tal modo alla tutela dell'ambiente. Per le ragioni suesposte, la Commissione conclude, in via provvisoria, che non esistono nel complesso validi motivi che ostino all'istituzione di misure nel caso in esame. Nella fase finale del procedimento, al termine della verifica delle risposte al questionario degli utilizzatori e dopo un'ulteriore inchiesta, potrebbe essere necessario un riesame della valutazione preliminare.

7. MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

(146) Alla luce delle conclusioni raggiunte in merito al dumping, al pregiudizio, al nesso di causalità e all'interesse dell'Unione, si ritiene opportuna l'istituzione di misure provvisorie sulle importazioni del prodotto in esame originario dell'Iran e degli Emirati arabi uniti al fine di impedire che le importazioni oggetto di dumping arrechino un ulteriore pregiudizio all'industria dell'Unione.

(147) Quanto alle importazioni del prodotto in esame originario del Pakistan, non è stato constatato in sede provvisoria alcun dumping, come in precedenza illustrato. Ne consegue che non è opportuno istituire misure provvisorie.

7.1. Livello di eliminazione del pregiudizio

(148) Le misure provvisorie sulle importazioni originarie degli EAU e dell'Iran dovrebbero essere istituite a un livello tale da consentire di eliminare il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione dalle importazioni in dumping, senza superare il margine di dumping constatato. Ai fini del calcolo dell'importo del dazio necessario a eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole si ritiene che le misure debbano essere tali da consentire all'industria dell'Unione di coprire i costi di produzione e di realizzare complessivamente un profitto al lordo delle imposte pari a quello che potrebbe essere ragionevolmente realizzato in normali condizioni di concorrenza, cioè in assenza di importazioni oggetto di dumping.

(149) L'industria dell'Unione ha richiesto la fissazione di un profitto di riferimento del 7,5 %, quale quello utilizzato nel procedimento contro la Repubblica popolare cinese. Tuttavia nel periodo in esame l'industria dell'Unione non ha mai realizzato un tale profitto (in effetti non ha mai realizzato profitti) e in generale ha fatto osservare che di norma i suoi margini sono piuttosto bassi. Il profitto più alto realizzato da due società inserite nel campione durante un anno del periodo in esame è stato del 3 %. In questo contesto, un profitto di riferimento del 5 % è stato ritenuto il valore più opportuno in sede provvisoria.

(150) È stato quindi calcolato un prezzo non pregiudizievole per l'industria dell'Unione del prodotto simile. Il prezzo non pregiudizievole è stato stabilito sottraendo il margine di profitto effettivo dal prezzo franco fabbrica e aggiungendo al prezzo di pareggio così ottenuto il margine di profitto di riferimento di cui sopra.

(151) Poiché durante il PI i prezzi delle materie prime e quindi i prezzi del PET sul mercato dell'Unione hanno subito notevoli oscillazioni, si è ritenuto opportuno calcolare il livello di eliminazione del pregiudizio facendo riferimento ai dati trimestrali.

Paese	Livello di eliminazione del pregiudizio
Iran	17,0 %
Pakistan	15,2 %
EAU	18,5 %

7.2. Misure provvisorie

(152) Alla luce di quanto precede, sulle importazioni del prodotto in esame originario dell'Iran e degli Emirati arabi uniti è opportuno istituire a norma dell'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base un dazio antidumping provvisorio a un livello corrispondente al più basso tra il margine di dumping e il margine di pregiudizio, conformemente al principio del dazio inferiore.

(153) Stante quanto sopra, si ritiene — conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base — che l'aliquota del dazio proposta per il prodotto in esame originario dell'Iran debba basarsi sul livello di eliminazione del pregiudizio: 17 %. L'aliquota del dazio proposta per il prodotto in esame originario degli Emirati arabi uniti dovrebbe basarsi sul margine di dumping: 6,6 %. Sulle importazioni del prodotto in esame originario del Pakistan non vanno istituite misure provvisorie.

(154) Parallelamente all'inchiesta antidumping sulle importazioni di PET dall'Iran, dal Pakistan e dagli Emirati arabi uniti è stata condotta un'inchiesta antisovvenzioni. Dato che l'articolo 14, paragrafo 1, del regolamento di base stabilisce che nessun prodotto può essere soggetto nel contempo a dazi antidumping e a dazi compensativi nell'intento di porre rimedio ad una medesima situazione risultante da pratiche di dumping oppure dalla concessione di sovvenzioni all'esportazione, si è ritenuto necessario stabilire se, e in che misura, l'importo delle sovvenzioni e i margini di dumping derivino dalla stessa situazione.

(155) Per quanto concerne i meccanismi di sovvenzione che configuravano sovvenzioni all'esportazione ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 4, lettera a), del regolamento (CE) n. 597/2009 del Consiglio, dell'11 giugno 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da paesi non membri della Comunità europea ⁽¹⁾, i margini di dumping provvisori determinati per il produttore esportatore dell'Iran sono in parte dovuti all'esistenza di sovvenzioni all'esportazione compensabili. Tuttavia, dato che lo stesso livello di eliminazione di pregiudizio vale sia per l'inchiesta antidumping sia per l'inchiesta antisovvenzioni, non si propone alcun dazio antidumping provvisorio nei confronti dell'Iran.

⁽¹⁾ GU L 188 del 18.7.2009, pag. 93.

(156) variazioni in spazi di tempo relativamente brevi. Per questo è stato ritenuto opportuno istituire i dazi sotto forma di un importo specifico per tonnellata. Questo importo deriva dall'applicazione dell'aliquota antidumping ai prezzi all'esportazione CIF utilizzati per il calcolo del margine di dumping.

(157) Stante quanto precede e tenuto conto delle conclusioni del regolamento che istituisce un dazio compensativo provvisorio [regolamento (UE) n. 473/2010 della Commissione⁽¹⁾], i dazi antidumping proposti, espressi in percentuale sul prezzo CIF franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono provvisoriamente stabiliti come segue:

Paese	Margine di sovvenzione totale	di cui sovvenzione all'esportazione	Margine di dumping	Margine di pregiudizio (su base trimestrale)	Dazio compensativo provvisorio		Dazio antidumping provvisorio	
					%	Importo (EUR/t)	%	Importo (EUR/t)
Iran	53 %	2 %	28,6 %	17,0 %	17,0 %	142,97	0 %	0
EAU	5,1 %	0 %	6,6 %	18,5 %	5,1 %	42,34	6,6 %	54,80

7.3. Disposizione finale

(158) Ai fini di una sana gestione occorre fissare un periodo entro il quale le parti interessate che si sono manifestate entro il termine specificato nell'avviso di apertura possano presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite. È inoltre opportuno precisare che le conclusioni relative all'istituzione di dazi elaborate ai fini del presente regolamento sono provvisorie e possono essere riesaminate in vista dell'adozione di eventuali dazi definitivi,

del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione, del 2 luglio 1993, che fissa talune disposizioni d'applicazione del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio che istituisce il codice doganale comunitario⁽²⁾, l'importo del dazio antidumping, calcolato sulla base degli importi di cui sopra, è ridotto di una percentuale corrispondente alla riduzione proporzionale del prezzo effettivamente pagato o da pagare.

4. L'immissione in libera pratica nell'Unione del prodotto di cui al paragrafo 1 è subordinata alla costituzione di una garanzia pari all'importo del dazio provvisorio.

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

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di polietilene tereftalato avente un coefficiente di viscosità pari o superiore a 78 ml/g secondo la norma ISO 1628-5, attualmente classificato al codice NC 3907 60 20 e originario dell'Iran e degli Emirati arabi uniti.

2. Gli importi del dazio antidumping provvisorio, applicabile al prezzo netto, franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, dei prodotti descritti al paragrafo 1, sono i seguenti:

Paese	Importo del dazio antidumping (EUR/t)
Iran: tutte le società	0
Emirati arabi uniti: tutte le società	54,80

3. Qualora le merci siano state danneggiate prima dell'immissione in libera pratica e, pertanto, il prezzo effettivamente pagato o da pagare sia calcolato proporzionalmente ai fini della determinazione del valore in dogana a norma dell'articolo 145

Articolo 2

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

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

Articolo 3

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

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

⁽¹⁾ Cfr. pag. 25 della presente Gazzetta ufficiale.

⁽²⁾ GU L 253 dell'11.10.1993, pag. 1.

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

Fatto a Bruxelles, il 31 maggio 2010.

Per la Commissione

Il presidente

José Manuel BARROSO
