Trattandosi di un semplice strumento di documentazione, esso non impegna la responsabilità delle istituzioni

►**B** **REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) N. 461/2013 DEL CONSIGLIO**

del 21 maggio 2013

che istituisce un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di taluni tipi di polietilentereftalato (PET) originario dell'India, in seguito ad un riesame in previsione della scadenza ai sensi dell'articolo 18 del regolamento (CE) n. 597/2009

(GU L 137 del 23.5.2013, pag. 1)

Modificato da:

		Gazzetta ufficiale		
		n.	pag.	data
►**M1**	Regolamento di esecuzione (UE) n. 190/2014 del Consiglio del 24 febbraio 2014	L 59	5	28.2.2014

▼B

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) N. 461/2013 DEL CONSIGLIO

del 21 maggio 2013

che istituisce un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di taluni tipi di polietilentereftalato (PET) originario dell'India, in seguito ad un riesame in previsione della scadenza ai sensi dell'articolo 18 del regolamento (CE) n. 597/2009

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 597/2009 del Consiglio, dell'11 giugno 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da paesi non membri della Comunità europea ([1]) ("il regolamento di base"), in particolare l'articolo 18,

vista la proposta presentata dalla Commissione europea dopo aver sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

A. PROCEDIMENTO

1. Misure in vigore

(1) Con il regolamento (CE) n. 2603/2000 ([2]) il Consiglio ha istituito un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di polietilentereftalato ("PET") originario, tra l'altro, dell'India. Con il regolamento (CE) n. 1645/2005 ([3]), il Consiglio ha modificato il livello delle misure di compensazione in vigore nei confronti delle importazioni di PET originario dell'India. Le modifiche si basano su un riesame accelerato avviato a norma dell'articolo 20 del regolamento di base. In seguito a un riesame in previsione della scadenza, il Consiglio ha istituito, con il regolamento (CE) n. 193/2007 ([4]), un dazio compensativo definitivo per un periodo di altri cinque anni. A seguito di riesami intermedi, le misure compensative sono state successivamente modificate dal regolamento (CE) n. 1286/2008 ([5]) e dal regolamento (UE) di esecuzione n. 906/2011 ([6]). Un riesame intermedio parziale successivo è stato chiuso senza alcuna modifica alle misure in vigore con il regolamento di esecuzione (UE) n. 559/2012 ([7]). Con decisione 2000/745/CE ([8]) la Commissione ha accettato gli impegni offerti da tre produttori esportatori dell'India che fissavano un prezzo minimo all'importazione.

(2) Le misure compensative consistono in un dazio specifico. L'aliquota del dazio varia da 0 a 106,5 EUR/t per i produttori indiani i cui nominativi figurano nell'elenco, mentre l'aliquota del dazio residuo istituita sulle importazioni di tutti gli altri produttori ammonta a 69,4 EUR/t.

([1]) GU L 188 del 18.7.2009, pag. 93.
([2]) GU L 301 del 30.11.2000, pag. 1.
([3]) GU L 266 del 11.10.2005, pag. 1.
([4]) GU L 59 del 27.2.2007, pag. 34.
([5]) GU L 340 del 19.12.2008, pag. 1.
([6]) GU L 232 del 9.9.2011, pag. 1.
([7]) GU L 168 del 28.6.2012, pag. 6.
([8]) GU L 301 del 30.11.2000, pag. 88.

▼B

2. **Misure antidumping in vigore**

(3) Con il regolamento (CE) n. 2604/2000 ([1]) il Consiglio ha istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di PET originario, tra l'altro, dell'India. In seguito a un riesame in previsione della scadenza il Consiglio ha imposto, con il regolamento (CE) n. 192/2007 ([2]), un dazio antidumping definitivo per un ulteriore periodo di cinque anni.

3. **Domanda di riesame in previsione della scadenza**

(4) Il 25 novembre 2011, in seguito alla pubblicazione di un avviso di imminente scadenza ([3]) delle misure compensative definitive in vigore, la Commissione ha ricevuto una domanda di avvio del riesame a norma dell'articolo 18 del regolamento di base (il "riesame in previsione della scadenza"). La domanda è stata presentata dal Comitato dei produttori europei di polietilene tereftalato ("il richiedente") per conto di produttori che rappresentano quasi il 95 % della produzione dell'Unione di alcuni tipi di polietilentereftalato.

(5) La domanda è stata motivata dal fatto che la scadenza delle misure avrebbe implicato il rischio del persistere o della reiterazione delle sovvenzioni e del pregiudizio arrecato all'industria dell'Unione.

(6) Prima di avviare il riesame, e a norma dell'articolo 22, paragrafo 1, e dell'articolo 10, paragrafo 7, del regolamento di base, la Commissione ha notificato al governo dell'India ("il GOI") di aver ricevuto una domanda di riesame debitamente documentata e l'ha invitato a tenere consultazioni intese a chiarire la situazione riguardo al contenuto della domanda di riesame e a giungere a una soluzione concordata. Tuttavia, la Commissione non ha ricevuto risposta dalle autorità indiane per quanto riguarda la sua offerta di consultazione.

4. **Apertura di un riesame in previsione della scadenza**

(7) Avendo stabilito, previa consultazione del comitato consultivo, che esistono elementi di prova sufficienti per giustificare l'apertura di un riesame in previsione della scadenza, il 24 febbraio 2012 la Commissione ha annunciato, con un avviso di apertura pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ("l'avviso di apertura") ([4]), l'avvio di un riesame in previsione della scadenza a norma dell'articolo 18 del regolamento di base.

5. **Inchiesta parallela**

(8) Il 24 febbraio 2012 la Commissione ha inoltre avviato un riesame delle misure antidumping applicabili alle importazioni di PET originario dell'India, dell'Indonesia, della Malaysia, della Repubblica di Corea, di Taiwan e della Thailandia, a norma dell'articolo 11, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1225/2009 ([5]).

([1]) GU L 301 del 30.11.2000, pag. 21.
([2]) GU L 59 del 27.2.2007, pag. 1.
([3]) GU C 116 del 14.4.2011, pag. 10.
([4]) GU C 55 del 24.2.2012, pag. 14.
([5]) GU C 55 del 24.2.2012, pag. 4.

▼B

6. **Inchiesta**

6.1. *Periodo dell'inchiesta di riesame e periodo in esame*

(9) L'inchiesta riguardante la probabilità del persistere o della reiterazione delle sovvenzioni ha coperto il periodo dal 1º gennaio 2011 al 31 dicembre 2011 ("periodo dell'inchiesta di riesame" o "PIR"). L'esame delle tendenze rilevanti ai fini della valutazione del rischio del persistere o della reiterazione del pregiudizio ha coperto il periodo tra il 1º gennaio 2008 e la fine del periodo dell'inchiesta di riesame ("periodo in esame").

6.2. *Parti interessate dall'inchiesta*

(10) La Commissione ha ufficialmente informato il richiedente, i produttori esportatori del paese interessato, gli importatori, gli utilizzatori notoriamente interessati e i rappresentanti del paese interessato dell'apertura del riesame in previsione della scadenza.

(11) Le parti interessate hanno avuto la possibilità di presentare le loro osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione entro il termine fissato nell'avviso di apertura. Sono state sentite tutte le parti interessate che ne hanno fatto richiesta dimostrando di avere particolari motivi per chiedere un'audizione.

(12) Dato il numero elevato di produttori esportatori in India nonché di produttori e importatori dell'Unione, è stata presa in considerazione l'opportunità di ricorrere al campionamento in conformità dell'articolo 27 del regolamento di base. Per consentire alla Commissione di decidere se il campionamento fosse necessario e, in tal caso, di selezionare un campione, i produttori esportatori e gli importatori non collegati sono stati invitati a manifestarsi entro 15 giorni dall'apertura del riesame e a fornire alla Commissione le informazioni richieste nell'avviso di apertura.

(13) Sette produttori esportatori hanno voluto aderire alla procedura di campionamento e hanno segnalato la volontà di collaborare all'inchiesta di riesame. È stato allora scelto un campione di 3 produttori esportatori, basato sul volume delle esportazioni verso l'Unione. Il suddetto campione non ha suscitato obiezioni né da parte dei produttori, siano essi inclusi o esclusi, né da parte delle competenti autorità indiane.

(14) Ai 3 produttori esportatori inclusi nel campione sono stati debitamente inviati i questionari da compilare; e tutti hanno inviato le proprie risposte. Tuttavia, dalle risposte al questionario di uno dei produttori indiani inclusi nel campione è emerso che la società ha esportato volumi insignificanti di prodotto in esame durante il PIR e dunque non era utile calcolare le aliquote di sovvenzione per tale società. Sono state effettuate visite di verifica presso le sedi dei due produttori esportatori restanti, che insieme rappresentavano il 99 % del volume totale delle importazioni dall'India verso l'Unione durante il PIR.

▼B

(15) In seguito alla comunicazione dei fatti e delle considerazioni essenziali ("la comunicazione"), uno dei produttori indiani che hanno collaborato ha chiesto un calcolo del margine di sovvenzione. A questo proposito è stato nuovamente confermato che le esportazioni di questa azienda erano insignificanti e non avevano di conseguenza alcun impatto sulla determinazione della probabilità del persistere o della reiterazione della sovvenzione nel presente riesame in previsione della scadenza. La richiesta è pertanto stata respinta.

(16) Nell'avviso di apertura, la Commissione annunciava di aver selezionato in via provvisoria un campione di produttori dell'Unione che potesse essere ragionevolmente esaminato nel periodo di tempo disponibile, costituito da quattro delle tredici imprese UE note prima dell'apertura dell'inchiesta e scelte in base al volume massimo rappresentativo della produzione e delle vendite. Il campione era rappresentativo di oltre il 50 % della produzione e delle vendite totali stimate nell'Unione durante il PIR. Le parti interessate sono state invitate a consultare il fascicolo e a presentare le proprie osservazioni in merito all'opportunità di questa scelta entro 15 giorni dalla data di pubblicazione dell'avviso di apertura. Sono state sentite tutte le parti interessate che ne hanno fatto richiesta dimostrando di avere particolari motivi per chiedere un'audizione.

(17) Alcune parti interessate hanno sollevato obiezioni sul campionamento dei produttori dell'Unione. Esse hanno affermato che: i) la Commissione non avrebbe dovuto ricorrere al campionamento, soprattutto perché nell'inchiesta precedente non era stato usato alcun campione; ii) il metodo usato per selezionare il campione è da contestare perché confonderebbe 3 fasi, e cioè esame della rappresentatività, definizione di industria dell'Unione e campionamento propriamente detto; iii) il campione provvisorio sarebbe stato scelto in base a informazioni inesatte o incomplete; iv) la scelta del campione provvisorio non sarebbe rappresentativa perché comprende organismi singoli piuttosto che gruppi; è stato inoltre sostenuto che aver inserito nel campione imprese che, in un caso, erano state oggetto di una recente cessione e, in un altro, avevano denunciato una diminuzione delle vendite ne avrebbe indebolito la rappresentatività.

(18) Agli argomenti sollevati dalle parti è stato risposto come segue:

— la decisione di ricorrere a un campione di produttori dell'Unione viene presa di volta in volta a ogni inchiesta, in funzione delle circostanze specifiche di ciascun caso. L'articolo 22, paragrafo 6, del regolamento di base non disciplina l'uso di tale campione per la determinazione del pregiudizio nel quadro del riesame in previsione della scadenza; a differenza delle precedenti indagini, in cui aveva ritenuto fattibile un esame di tutte le imprese che si erano manifestate e che avevano collaborato, nel presente riesame la Commissione non ha ritenuto, in considerazione del loro numero elevato, che fosse ragionevolmente possibile sottoporre a inchiesta tutti i produttori dell'Unione nei tempi a disposizione, né di conseguenza che le condizioni di cui all'articolo 27 fossero soddisfatte;

▼B

— la Commissione non ha «confuso» esame della rappresentatività, definizione di industria dell'Unione e scelta del campione provvisorio: tali fasi sono rimaste indipendenti l'una dall'altra e su di esse si è deciso separatamente; non è stato dimostrato in che misura i dati relativi alla produzione e alle vendite forniti dai produttori UE nel quadro dell'esame della rappresentatività possano aver influenzato la rappresentatività del campione;

— il campione è stato determinato in base alle informazioni disponibili al momento della scelta, ai sensi dell'articolo 27 del regolamento di base; la rappresentatività del campione è stata riesaminata in seguito a osservazioni delle parti riguardanti dati specifici di determinate imprese; nessuna delle osservazioni formulate è stata ritenuta fondata;

— come prevede l'articolo 27 del regolamento di base, il campione è stato scelto per rappresentare il volume massimo rappresentativo della produzione e delle vendite che potesse essere adeguatamente esaminato nei tempi a disposizione; le entità appartenenti a grandi gruppi che operavano indipendentemente da altre controllate dello stesso gruppo sono state considerate rappresentative dell'industria UE: non era pertanto necessario esaminare l'intero gruppo su base consolidata; al tempo stesso, le imprese sono state incluse nel campione come entità economiche, garantendo così la verificabilità di tutti i dati pertinenti; inoltre, cessioni e vendite collegate facevano parte delle caratteristiche del settore nel periodo in esame e nessuno di questi elementi era quindi considerato tale da ridimensionare la rappresentatività del campione.

(19) In seguito alla comunicazione, le parti hanno reiterato i suddetti argomenti già trattati in precedenza.

(20) Il campionamento degli importatori non collegati era previsto nell'avviso di apertura. Nessuno dei 24 importatori non collegati contattati ha collaborato alla presente inchiesta.

(21) I cinque fornitori noti di materia prima erano stati contattati all'apertura e hanno ricevuto il pertinente questionario. Si sono manifestati due fornitori, che hanno risposto al questionario.

(22) Tutti gli utilizzatori e le associazioni di utilizzatori noti sono stati contattati all'apertura. 17 utilizzatori hanno risposto al questionario. 20 associazioni di utilizzatori in 16 Stati membri si sono manifestate e hanno presentato informazioni.

7. **Verifica delle informazioni pervenute**

(23) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie per valutare il rischio del persistere o della reiterazione delle sovvenzioni e il conseguente pregiudizio nonché l'interesse dell'Unione. Sono state effettuate visite di verifica presso la sede del GOI a Delhi e delle seguenti parti interessate:

a) *Produttori/esportatori*

— Dhunseri Petrochem & Tea Limited, Kolkata, India;

▼B

— Reliance Industries Limited, Navi Mumbai, India;

b) *Produttori UE*

— Indorama Polymers Europe, UAB, Paesi Bassi;

— Equipolymers, Italia, Germania;

— Neo Group, UAB, Lituania;

— Novapet SA, Spagna;

c) *Utilizzatori nell'Unione*

— Coca-Cola Europe, Belgio;

— Nestlè Waters France, Francia.

B. **PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE**

1. **Prodotto in esame**

(24) Il prodotto contemplato dal presente riesame è lo stesso dell'inchiesta iniziale, vale a dire PET avente un coefficiente di viscosità pari o superiore a 78 ml/g, conformemente alla norma ISO 1628-5, originario dell'India. Esso è attualmente classificato al codice NC 3907 60 20.

2. **Prodotto simile**

(25) Come nell'inchiesta iniziale e in quella di riesame, è emerso che i prodotti in esame, vale a dire il PET prodotto e venduto sul mercato interno nel paese interessato e il PET prodotto e venduto dai produttori dell'Unione, presentano le medesime caratteristiche fisico-chimiche di base e sono destinati agli stessi usi. Di conseguenza, essi sono stati considerati prodotti simili ai sensi dell'articolo 2, lettera c), del regolamento di base.

C. **PROBABILITÀ DEL PERSISTERE O DELLA REITERAZIONE DELLE SOVVENZIONI**

1. **Introduzione**

(26) Sulla base delle informazioni contenute nella richiesta di riesame e delle risposte al questionario, la Commissione ha esaminato i seguenti regimi, che secondo i richiedenti comporterebbero la concessione di sovvenzioni.

Regimi nazionali

a) Regime di credito di dazi d'importazione (Duty Entitlement Passbook Scheme – DEPBS)

b) Regime di restituzione dei dazi (Duty Drawback Scheme – DDS)

c) Regime mercato mirato (Focus Market Scheme – FMS)

d) Regime prodotto mirato (Focus Product Scheme – FPS)

▼B

e) Regime di incentivi per detentori di status (Status Holder Incentive Scrip – SHIS)

f) Regime di autorizzazione preventiva (Advance Authorisation Scheme – AAS)

g) Regime di promozione delle esportazioni relativo ai beni strumentali (Export Promotion Capital Goods Scheme – EPCGS)

h) Regime delle zone economiche speciali/Regime delle unità orientate all'esportazione (Special economic zones/export oriented units – SEZ/EOU)

i) Regime di crediti all'esportazione (Export Credit Scheme - ECS)

j) Regime di esenzione dall'imposta sul reddito (Income Tax Exemption Scheme – ITES)

Regimi regionali

k) Regime d'incentivi del governo del Bengala Occidentale (West Bengal Incentives Scheme – WBIS)

l) Regime di incentivazione all'investimento di capitali (Capital Investment Incentive Scheme) del governo del Gujarat

m) Regime del Gujarat di incentivazione fiscale alle vendite (Gujarat Sales Tax Incentive Scheme – GSTIS)

n) Regime del Gujarat di esenzione dalla tassa sull'elettricità (Gujarat electricity duty exemption scheme – GEDES)

o) Regime di incentivi (Package Scheme of Incentives – PSI) del governo del Maharashtra

(27) I regimi descritti alle lettere a) e da c) a h) hanno come base la legge sul commercio estero (sviluppo e regolamentazione) ["Foreign Trade (Development and Regulation) Act 1992 (n. 22 del 1992)"] entrata in vigore il 7 agosto 1992 (la "legge sul commercio estero"). La legge sul commercio estero autorizza il governo indiano a pubblicare comunicazioni riguardanti le politiche di esportazione e importazione. Esse sono sintetizzate nei documenti sulla politica del commercio estero (Foreign Trade Policy – FTP), pubblicati con cadenza quinquennale dal ministero del Commercio e periodicamente aggiornati. Il documento sulla politica del commercio estero rilevante per il PIR di questa inchiesta è il "Foreign Trade Policy 2009-2014" ("FTP 09-14"). Il GOI ha inoltre fissato le procedure che regolamentano la politica del commercio estero FTP 09-14 in un manuale delle procedure intitolato "Handbook of Procedures, volume I" ("HOP I 09-14"). Anche questo manuale di procedure viene aggiornato regolarmente.

(28) Il regime di cui alla summenzionata lettera b) è basato sulla sezione 75 della legge doganale indiana (Custom Act) del 1962, sulla sezione 37 del Central Excise Act del 1944, sulle sezioni 93A e 94 della legge finanziaria del 1994 e sulle disposizioni in materia di restituzione delle imposte doganali, delle accise centrali e delle imposte sui servizi (Customs, Central Excise Duties and Service Tax Drawback Rules) del 1995. I tassi di restituzione del dazio sono pubblicati periodicamente; le aliquote applicabili al PIR erano le aliquote medie applicabili a tutte le industrie (All Industry Rates – AIR) per il periodo di restituzione del dazio 2011-2012, pubblicate nella notifica n. 68/2011-Customs (N.T.) del 22 settembre 2011. Il regime di restituzione dei dazi ("*duty drawback scheme*") è indicato anche come un sistema di rimborso d'imposta ("*duty remission scheme*") nel capitolo 4 del documento FTP 2009-2014.

▼B

(29) Il regime di cui alla lettera i) si fonda sulle sezioni 21 e 35A del Banking Regulation Act 1949 (legge bancaria del 1949), che permette alla Banca centrale dell'India (Reserve Bank of India – RBI) di dare istruzioni alle banche commerciali riguardo ai crediti all'esportazione.

(30) Il regime di cui alla lettera j) è basato sulla legge relativa all'imposta sul reddito (Income Tax Act) del 1961, che è modificata annualmente dalla legge finanziaria.

(31) Il regime di cui alla lettera k) è amministrato dal governo del Bengala Occidentale e figura nella notifica del dipartimento del Commercio e dell'Industria del governo del Bengala Occidentale n. 580-CI/H del 22 giugno 1999, sostituita dalla notifica n. 134-CI/O/Incentive/17/03/I del 24 marzo 2004.

(32) Il regime di cui alla lettera l) è amministrato dal governo del Gujarat sulla base della propria politica di incentivi industriali.

(33) Il regime di cui alla lettera m) è amministrato dal governo del Gujarat sulla base della propria politica di incentivi industriali.

(34) Il regime di cui alla lettera n) si basa sulla legge relativa all'imposta sul consumo di elettricità di Bombay (Bombay Electricity Duty Act) del 1958.

(35) Il regime di cui alla lettera o) è gestito dallo Stato del Maharashtra e si basa su risoluzioni del dipartimento per le industrie, l'energia e il lavoro del governo del Maharashtra.

(36) L'inchiesta ha rivelato che, durante il PIR, i seguenti regimi hanno conferito dei vantaggi ai produttori inclusi nel campione per il prodotto in questione:

Regime nazionale

a) Regime di credito di dazi d'importazione (Duty Entitlement Passbook Scheme – DEPBS)

b) Regime di restituzione dei dazi (Duty Drawback Scheme – DDS)

c) Regime mercato mirato (Focus Market Scheme – FMS)

d) Regime di incentivi per detentori di status (Status Holder Incentive Scrip – SHIS)

e) Regime di autorizzazione preventiva (Advance Authorisation Scheme – AAS)

Regimi regionali

f) Regime d'incentivi del governo del Bengala Occidentale (West Bengal Incentives Scheme – WBIS)

▼B

2. **Regime di credito di dazi d'importazione (Duty Entitlement Passbook Scheme – DEPBS)**

a) *Base giuridica*

(37) Il regime DEPBS è descritto dettagliatamente al paragrafo 4.3 del documento FTP 09-14 nonché al capitolo 4 dell'HOP I 09-14.

b) *Ammissibilità*

(38) Possono beneficiare di questo regime tutti i produttori esportatori e i commercianti esportatori.

c) *Attuazione pratica*

(39) Un esportatore può chiedere crediti DEPBS, calcolati in percentuale del valore dei prodotti esportati nell'ambito di tale regime. Le autorità indiane hanno fissato aliquote DEPBS per la maggior parte dei prodotti, compreso il prodotto in esame. Queste sono stabilite in base alle norme SION (Standard Input Output Norms), che tengono conto di un presunto contenuto importato nel prodotto destinato all'esportazione e dell'incidenza dei dazi doganali sul presunto contenuto delle importazioni, indipendentemente dal fatto che i dazi all'importazione siano stati pagati o meno. L'aliquota DEPBS per il prodotto in esame durante il PIR dell'attuale inchiesta si è attestata all'8 %, con un valore massimo di 58 INR/kg.

(40) Per poter beneficiare di tale regime, una società deve esportare. All'atto dell'esportazione, l'esportatore deve presentare alle autorità indiane una dichiarazione in cui specifica che tale operazione avviene nell'ambito del DEPBS. Affinché le merci possano essere esportate nel corso della procedura di spedizione le autorità doganali indiane rilasciano una bolla di sortita per l'esportazione in cui è indicato tra l'altro l'importo del credito DEPBS che sarà concesso per tale operazione. In questa fase della procedura l'esportatore viene a conoscenza del vantaggio di cui beneficerà. Dopo che le autorità doganali hanno rilasciato una bolla di sortita per l'esportazione, il governo indiano non gode di alcun potere decisionale in merito alla concessione di un credito DEPBS. L'aliquota DEPBS per calcolare il vantaggio è quella vigente al momento in cui è stata redatta la dichiarazione di esportazione.

(41) È stato accertato che, in base ai principi contabili in uso in India, dopo l'adempimento dell'obbligo di esportazione i crediti DEPBS possono essere registrati, secondo il principio della competenza, come entrate sui conti commerciali. Tali crediti possono essere utilizzati per il pagamento dei dazi doganali sulle importazioni successive di qualsiasi tipo di merce, ad eccezione dei beni strumentali e delle merci soggette a restrizioni d'importazione. I beni importati beneficiando di tali crediti possono essere venduti sul mercato interno (con il pagamento dell'imposta sulle vendite) o utilizzati in altro modo. I crediti DEPBS sono liberamente trasferibili e validi per un periodo di 24 mesi a decorrere dalla data di rilascio.

▼B

(42) Le domande di crediti DEPBS sono trattate elettronicamente e possono comprendere una quantità illimitata di operazioni di esportazione; Le domande vanno presentate entro tre mesi dall'esportazione, tuttavia – come stabilisce chiaramente il paragrafo 9.3 dell'HOP I 09-14 – le domande pervenute oltre la scadenza dei termini possono sempre essere prese in considerazione previo versamento di una penale trascurabile (10 % della concessione).

(43) È emerso che entrambe le società incluse nel campione hanno utilizzato questo regime durante i primi tre trimestri del PIR.

d) *Conclusioni sul regime DEPBS*

(44) Il regime DEPBS fornisce sovvenzioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base. I crediti DEPBS rappresentano un contributo finanziario concesso dal governo indiano poiché sono usati per compensare dazi all'importazione, riducendo così le entrate del governo indiano relative al versamento di dazi altrimenti dovuti. I crediti DEPBS conferiscono inoltre un vantaggio all'esportatore in quanto ne migliorano la liquidità.

(45) Il DEPBS è anche condizionato di diritto all'andamento delle esportazioni ed è quindi ritenuto specifico e compensabile a norma dell'articolo 4, paragrafo 4, primo comma, lettera a), del regolamento di base.

(46) Questo regime non può essere considerato un regime di restituzione dei dazi consentito o un regime di restituzione sostitutiva ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base. Esso non è conforme alle rigorose norme di cui all'allegato I, lettera i), all'allegato II (definizione e norme relative alla restituzione), e all'allegato III (definizione e norme relative alla restituzione sostitutiva), del regolamento di base. In particolare, l'esportatore non è tenuto ad utilizzare effettivamente i beni importati in esenzione di dazio nel processo produttivo e l'importo del credito non è calcolato in funzione dei fattori produttivi effettivamente utilizzati. Inoltre, non è stato istituito alcun regime o procedura che consenta di verificare quali fattori produttivi siano immessi nel processo produttivo del prodotto esportato o se sia stato effettuato un pagamento eccessivo di dazi all'importazione, ai sensi dell'allegato I, lettera i), e degli allegati II e III, del regolamento di base. L'esportatore può infine beneficiare dei vantaggi del DEPBS indipendentemente dal fatto che importi i fattori produttivi. Per ottenere i vantaggi è sufficiente che l'esportatore esporti semplicemente i beni, senza che debba dimostrare di aver importato materiali per la loro produzione. Pertanto, anche gli esportatori che acquistano sul mercato nazionale tutti i loro fattori produttivi e non importano alcun prodotto che possa essere utilizzato come fattore produttivo hanno diritto a beneficiare del DEPBS.

▼B

e) *Revoca del DEPBS al DDS e transizione al DDS*

(47) Con l'avviso pubblico n. 54 (RE-2010)/2009-2014, del 17 giugno 2011, il DEPBS ha ricevuto un'ultima proroga di tre mesi che ne ha esteso la validità fino al 30 settembre 2011. Non essendo stata in seguito pubblicata alcuna proroga successiva, il DEPBS è stato revocato dal 30 settembre 2011. Si è pertanto reso necessario verificare la possibilità di istituire misure in relazione all'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento di base.

(48) Il GOI ha spiegato alla Commissione che, in seguito alla revoca del regime DEPBS, le imprese potrebbero optare per altri regimi di esenzione/rimborso dei dazi definiti nel capitolo 4 del documento FTP 09-14, come il regime di autorizzazione preventiva (AAS) o il regime di restituzione dei dazi (DDS).

(49) L'inchiesta ha rivelato che entrambe le società incluse nel campione hanno iniziato ad avvalersi del DDS immediatamente dopo la revoca del DEPBS. Si noti che il DDS è stato introdotto nel 1995 e ha convissuto con il DEPBS durante i primi tre trimestri del PIR e per un certo numero di anni prima del PIR. Tuttavia, gli esportatori non potevano avvalersi simultaneamente del DDS e del DEPBS per le stesse esportazioni. Nei primi tre trimestri del PIR, l'aliquota DDS è stata pari a 2,2 % con un massimale di 1,5 INR/kg, rendendo il regime DDS meno generoso e di conseguenza meno attraente del DEPBS. Si noti che il GOI ha adottato iniziative volte a una transizione armoniosa dal DEPBS al DDS, come dimostrato nella circolare n. 42/2011-Customs, datata 22 settembre 2011. La circolare spiega che "il calendario per la restituzione [del dazio] di quest'anno comprende voci che sino ad oggi rientravano nel regime DEPB[S]". Secondo la stessa circolare, per i settori che operano nell'ambito del DEPBS "si è deciso di prevedere una transizione armoniosa per le voci in questi settori, incorporandole al tempo stesso al calendario per la restituzione del dazio. Come misura transitoria, tali rubriche saranno sottoposte a una modesta riduzione dei rispettivi tassi DEPB[S], tassi che variano tra l'1 % e il 3 % per la maggior parte delle voci." In altre parole, la circolare indica che i tassi di restituzione del dazio in vigore a decorrere dal 1º ottobre 2011 sono stati determinati in modo che conferissero un vantaggio analogo a quello che offriva il DEPBS revocato.

(50) Il 1º ottobre 2011, l'aliquota DDS applicabile al prodotto in esame è stata portata dal 2,2 % al 5,5 % del valore FOB e i relativi massimali sono stati aumentati da 1,5 INR/kg a 5,5 INR/kg. È emerso che la nuova aliquota implicava livelli di sovvenzione simili a quelli conferiti del DEPBS fino al 30 settembre 2011, con 8 % di aliquota e 58 INR/kg di massimale. In funzione dei prezzi del PET prevalenti durante il PIR, il massimale DEPBS era generalmente applicabile con un vantaggio teoretico di 4,64 INR/kg o del 5,8 %. Nel caso del regime DDS, il massimale non è stato applicato e il vantaggio teorico è stato pari al 5,5 %.

▼B

(51) L'inchiesta ha confermato il ragionamento del precedente considerando. La media annualizzata dei margini di sovvenzione delle società inserite nel campione è stata rispettivamente del 5,5 % e del 6 % per i regimi DEPB e DDS.

(52) Un confronto tra i due regimi dimostra inoltre che essi condividono molte caratteristiche d'attuazione.

(53) I considerando 47 e da 48 a 51 dimostrano che, nonostante la revoca del regime DEPBS, i vantaggi alla base hanno continuato a essere attribuiti senza interruzione e a un livello pressoché identico, fornendo una transizione agevole al regime di restituzione dei dazi. Per questo motivo, si conclude che le sovvenzioni non sono state revocate a norma dell'articolo 15, paragrafo 1, e che il regime DEPBS è compensabile.

(54) In seguito alla comunicazione dei fatti e delle considerazioni essenziali, un produttore esportatore ha argomentato che il regime DEPBS è stato revocato e non vada pertanto compensato. A tale riguardo va notato, come spiegato nel considerando 47, che il DEPBS è stato revocato a decorrere dal 30 settembre 2011. Tuttavia, le sovvenzioni sono continuate e gli esportatori hanno la possibilità, in alternativa al DEPBS, di essere ammessi a ricevere vantaggi nell'ambito di altri regimi, come il DDS o l'AAS. Questa argomentazione è pertanto stata respinta.

f) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

(55) A norma dell'articolo 3, paragrafo 2, e dell'articolo 5 del regolamento di base, l'importo della sovvenzione compensabile è stato calcolato in base al vantaggio conferito al beneficiario e accertato durante il periodo dell'inchiesta del riesame. A tale proposito, il vantaggio è stato considerato come conferito al beneficiario al momento dell'effettuazione dell'operazione di esportazione nell'ambito del presente regime. In quel momento il GOI è tenuto a rinunciare ai dazi doganali, il che costituisce un contributo finanziario ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base. Una volta che le autorità doganali indiane hanno rilasciato una bolla di sortita per l'esportazione, in cui sia tra l'altro riportato l'importo del credito DEPBS che sarà concesso per tale operazione di esportazione, il GOI non ha più la facoltà di decidere a sua discrezione se concedere o meno la sovvenzione. In considerazione di ciò, è opportuno valutare che il vantaggio conferito a titolo del DEPBS corrisponde alle somme dei crediti acquisiti sulle operazioni di esportazione effettuate nell'ambito di tale regime durante il PIR.

(56) Nei casi in cui sono state presentate richieste giustificate, le tasse versate necessarie per ricevere la sovvenzione sono state detratte dai crediti così calcolati per ottenere l'importo della sovvenzione usato come numeratore, conformemente all'articolo 7, paragrafo 1, lettera a), del regolamento di base. Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, gli importi delle sovvenzioni così calcolati sono stati ripartiti sul fatturato generato dalle esportazioni del prodotto in esame durante il PIR (considerato il denominatore appropriato), in quanto la sovvenzione è subordinata all'andamento delle esportazioni e non ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati.

▼B

(57) Considerato quanto procede, le aliquote di sovvenzione accertate nel quadro del presente regime per le società incluse nel campione sono state pari rispettivamente a 3,78 % e 4,42 %.

3. **Regime di restituzione dei dazi (Duty Drawback Scheme – DDS)**

a) *Base giuridica*

(58) Il regime DDS è descritto dettagliatamente nella legge in materia di restituzione delle imposte doganali e delle accise centrali (Custom & Central Excise Duties Drawback Rules) del 1995, modificata dalle notifiche successive.

b) *Ammissibilità*

(59) Possono beneficiare di questo regime tutti i produttori esportatori e i commercianti esportatori.

c) *Attuazione pratica*

(60) Gli esportatori ammissibili possono la restituzione dei dazi, il cui importo è calcolato come percentuale del valore FOB dei prodotti esportati nell'ambito di tale regime. Il GOI ha fissato i tassi di restituzione del dazio per una serie di prodotti, tra cui il prodotto in esame. I tassi sono calcolati in base alla quantità media o al valore medio dei materiali utilizzati come fattore produttivo per la fabbricazione di un prodotto e all'importo medio dei dazi pagati sui fattori produttivi. Essi si applicano a prescindere dall'effettivo pagamento dei dazi all'importazione. L'aliquota DDS per il prodotto in esame durante il PIR si è attestata al 5,5 % del valore FOB, soggetto a un massimale di 5,5 INR/kg.

(61) Per poter beneficiare di tale regime, una società deve esportare. Al momento di iscrivere i dettagli della spedizione nel server doganale (ICEGATE), si indica che l'esportazione avviene nell'ambito del regime DDS e l'importo DDS è fissato in modo irrevocabile. Dopo che la compagnia di navigazione ha presentato la nota di carico per l'esportazione (Export General Manifest) e che l'ufficio doganale ne ha verificato la corrispondenza con i dati della bolla di spedizione, sono compiute tutte le condizioni per l'autorizzazione alla restituzione del dazio tramite pagamento diretto sul conto bancario dell'esportatore oppure tramite tratta.

(62) L'esportatore deve inoltre fornire le prove della realizzazione dei proventi dell'esportazione mediante un certificato bancario che attesti l'avvenuto pagamento della fattura di esportazione (*Bank Realisation Certificate* – BRC). Il certificato bancario può essere fornito successivamente all'avvenuto pagamento dell'importo della restituzione, ma il GOI procederà a recuperare l'importo erogato se l'esportatore non presenta il BRC entro i termini previsti.

(63) L'importo della restituzione può essere utilizzato per qualsiasi finalità.

(64) È stato accertato che, in base ai principi contabili in uso in India, dopo l'adempimento dell'obbligo di esportazione l'importo della restituzione del dazio può essere registrato, secondo il principio della competenza, come entrata nei conti commerciali.

▼B

(65) È emerso che le società incluse nel campione hanno fatto ricorso al DDS nell'ultimo trimestre del PIR.

d) *Conclusioni sul regime DDS*

(66) Il regime DDS fornisce sovvenzioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base. La restituzione del dazio costituisce un contributo finanziario da parte del governo indiano. Esso conferisce inoltre un vantaggio all'esportatore in quanto ne migliora la liquidità.

(67) Il DDS è anche condizionato di diritto all'andamento delle esportazioni ed è quindi ritenuto specifico e compensabile a norma dell'articolo 4, paragrafo 4, primo comma, lettera a), del regolamento di base.

(68) Questo regime non può essere considerato un regime di restituzione dei dazi consentito o un regime di restituzione sostitutiva ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base. Esso non è conforme alle rigorose norme di cui all'allegato I, lettera i), all'allegato II (definizione e norme relative alla restituzione), e all'allegato III (definizione e norme relative alla restituzione sostitutiva), del regolamento di base.

(69) Non esiste alcun regime o procedura che consenta di verificare quali fattori produttivi siano immessi nel processo produttivo del prodotto esportato o se sia stato effettuato un pagamento eccessivo di dazi all'importazione a termini dell'allegato I, lettera i) e degli allegati II e III del regolamento di base. L'esportatore può infine beneficiare dei vantaggi del DDS indipendentemente dal fatto che importi i fattori produttivi. Per ottenere i vantaggi è sufficiente che l'esportatore esporti semplicemente i beni, senza che debba dimostrare di aver importato materiali per la loro produzione. Pertanto, anche gli esportatori che acquistano sul mercato nazionale tutti i loro fattori produttivi e non importano alcun prodotto che possa essere utilizzato come fattore produttivo hanno diritto a beneficiare del DDS.

(70) Ciò è confermato dalla circolare n. 24/2001 del GOI, che afferma chiaramente che "[I tassi di restituzione del dazio] non hanno alcun rapporto con il modello reale di consumo dei fattori produttivi, né con l'effettiva incidenza sui fattori produttivi di un determinato esportatore o di singole spedizioni […]" e raccomanda alle autorità regionali di "non insistere nel richiedere prove di dazi effettivi che gravano sui fattori produttivi importati o locali assieme alla [richiesta di restituzione] presentata dagli esportatori".

(71) In considerazione di quanto precede, si è concluso che il DDS è compensabile.

▼B

e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

(72) A norma dell'articolo 3, paragrafo 2, e dell'articolo 5 del regolamento di base, l'importo della sovvenzione compensabile è stato calcolato in base al vantaggio conferito al beneficiario e accertato durante il periodo dell'inchiesta del riesame. A tale proposito, il vantaggio è stato considerato come conferito al beneficiario al momento dell'effettuazione dell'operazione di esportazione nell'ambito del presente regime. In questa fase l'amministrazione pubblica indiana è tenuta al pagamento dell'importo della restituzione, il che a norma dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base costituisce un contributo finanziario. Una volta che le autorità doganali indiane hanno rilasciato una bolla di sortita per l'esportazione indicante, tra l'altro, l'importo della restituzione da concedere per tale operazione di esportazione, il GOI non ha più la facoltà di decidere a sua discrezione se concedere o meno la sovvenzione. In considerazione di ciò, è opportuno valutare che il vantaggio conferito a titolo del DDS corrisponde agli importi di restituzione dei dazi acquisiti sulle operazioni di esportazione eseguite nell'ambito di tale regime durante il PIR.

(73) Nei casi in cui sono state presentate richieste giustificate, le tasse versate necessarie per ricevere la sovvenzione sono state detratte dai crediti così calcolati per ottenere l'importo della sovvenzione usato come numeratore, conformemente all'articolo 7, paragrafo 1, lettera a), del regolamento di base. A norma dell'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, il valore della sovvenzione è stato ripartito sul fatturato all'esportazione del prodotto in esame durante il PIR (considerato il denominatore appropriato), in quanto la sovvenzione è subordinata all'andamento delle esportazioni e non alle quantità fabbricate, prodotte, esportate o trasportate.

(74) Considerato quanto procede, le aliquote delle sovvenzioni accertate nel quadro del presente regime per le società incluse nel campione sono state pari rispettivamente a 1,65 % e 1,32 %.

4. **Regime mercato mirato (Focus Market Scheme – FMS)**

a) *Base giuridica*

(75) Il FMS è descritto dettagliatamente al paragrafo 3.14 del documento FTP 09-14 nonché al paragrafo 3.8 del manuale HOP I 09-14.

b) *Ammissibilità*

(76) Possono beneficiare di questo regime tutti i produttori esportatori e i commercianti esportatori.

c) *Attuazione pratica*

(77) In base a questo regime, le esportazioni di tutti i prodotti verso i paesi notificati a norma delle tabelle 1 e 2 dell'appendice 37 C del manuale HOP I 09-14 possono ottenere un credito sul dazio pari al 3 % del valore FOB. A decorrere dal 1º aprile 2011, le esportazioni di tutti i prodotti verso i paesi notificati a norma della tabella 3 dell'appendice 37 C ["Mercati mirati speciali (Special Focus Markets)"] possono ottenere un credito sul dazio pari al 4 % del valore FOB. Sono esclusi dal regime alcuni tipi di attività di esportazione, come l'esportazione di merci importate o trasbordate, le esportazioni presunte, l'esportazione di servizi e il fatturato dell'esportazione di unità che operano in zone economiche speciali/unità orientate all'esportazione. Sono esclusi dal regime anche determinati tipi di prodotti, come i diamanti, i metalli preziosi, i minerali, i cereali, lo zucchero e i prodotti petroliferi.

▼B

(78) I crediti sul dazio del regime FMS sono liberamente trasferibili e validi per 24 mesi dalla data di emissione del relativo certificato di autorizzazione al credito. Essi possono essere utilizzati per il pagamento dei dazi doganali sulle importazioni successive di qualsiasi fattore di produzione o merce, compresi i beni strumentali.

(79) Il certificato di autorizzazione al credito è rilasciato dal porto da cui sono partite le esportazioni e dopo la realizzazione delle esportazioni o della spedizione delle merci. Se il richiedente fornisce alle autorità una copia di tutti i pertinenti documenti d'esportazione (ordine d'esportazione, fatture, bolle di sortita, certificati bancari di realizzazione) l'amministrazione pubblica indiana non ha alcun potere decisionale in merito all'assegnazione dei crediti sul dazio.

(80) Si è accertato che le società incluse nel campione hanno beneficiato di tale regime durante il PIR.

d) *Conclusioni sul regime FMS*

(81) Il regime FMS fornisce sovvenzioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base. Un credito sul dazio FMS costituisce un contributo finanziario accordato dall'amministrazione pubblica indiana, in quanto sarà utilizzato successivamente per compensare i dazi d'importazione, riducendo così le entrate dell'amministrazione pubblica indiana derivanti dal pagamento di dazi altrimenti dovuti. I crediti FMS conferiscono inoltre un vantaggio all'esportatore in quanto ne migliorano la liquidità.

(82) Inoltre, il regime FMS è condizionato di diritto all'andamento delle esportazioni ed è quindi considerato specifico e compensabile ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 4, primo comma, lettera a), del regolamento di base.

(83) Questo regime non può essere considerato un sistema di restituzione del dazio consentito o un sistema di restituzione sostitutiva a termini dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base. Esso non è conforme alle rigorose norme di cui all'allegato I, lettera i), all'allegato II (definizione e norme relative alla restituzione), e all'allegato III (definizione e norme relative alla restituzione sostitutiva), del regolamento di base. In particolare, l'esportatore non è tenuto ad utilizzare effettivamente i beni importati in esenzione di dazio nel processo produttivo e l'importo del credito non è calcolato in funzione dei fattori produttivi effettivamente utilizzati. Non esiste alcun regime o procedura che consenta di verificare quali fattori produttivi siano immessi nel processo produttivo del prodotto esportato o se sia stato effettuato un pagamento eccessivo di dazi all'importazione a termini dell'allegato I, lettera i) e degli allegati II e III del regolamento di base. Infine, gli esportatori possono usufruire dei vantaggi dell'FMS indipendentemente dal fatto che importino fattori produttivi. Per ottenere i vantaggi è sufficiente che l'esportatore esporti semplicemente i beni, senza che debba dimostrare di aver importato materiali per la loro produzione. Anche gli esportatori

▼B

che acquistano sul mercato locale tutti i loro fattori produttivi e non importano beni utilizzabili come fattori produttivi possono quindi beneficiare dell'FMS. Un esportatore può inoltre usare crediti sui dazi FMS per importare beni di investimento benché questi ultimi non rientrino nel campo d'applicazione dei regimi ammissibili di rimborso dei dazi di cui all'allegato I, lettera i) del regolamento di base, perché non sono immessi nel processo produttivo dei prodotti esportati.

e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

(84) L'importo delle sovvenzioni compensabili è stato calcolato in base al vantaggio conferito al beneficiario quale rilevato durante il PIR e contabilizzato dal produttore esportatore che ha collaborato secondo i principi della contabilità per competenza, come entrate al momento dell'operazione di esportazione. A norma dell'articolo 7, paragrafi 2 e 3 del regolamento di base l'importo della sovvenzione (numeratore) è stato determinato in base al fatturato delle esportazioni durante il PIR, usato come denominatore adeguato, perché la sovvenzione è condizionata all'andamento delle esportazioni ed è stata accordata senza riferimento alle quantità fabbricate, prodotte, esportate o trasportate.

(85) Il tasso di sovvenzione stabilito in relazione a questo regime durante il PIR per le società incluse nel campione ammontava rispettivamente a 0,19 % e 0,87 %.

5. **Regime di incentivi per detentori di status (Status Holder Incentive Scrip – SHIS)**

a) *Base giuridica*

(86) Il SHIS è descritto dettagliatamente al paragrafo 3.16 del documento FTP 09-14 nonché al paragrafo 3.10 del manuale HOP I 09-14. La descrizione dettagliata dei vari status figura ai paragrafi da 3.10.1 a 3.10.4 del documento FTP 09-14 nonché ai punti da 3.1 a 3.5 del manuale HOP I 09-14.

b) *Ammissibilità*

(87) Possono beneficiare di questo regime i produttori esportatori o gli operatori commerciali esportatori che sono riconosciuti come "detentori dello status".

c) *Attuazione pratica*

(88) Possono beneficiare dello status gli operatori commerciali e i produttori esportatori. In funzione dell'andamento delle loro esportazioni nell'anno in corso e in un certo numero di anni precedenti, ai richiedenti è attribuito uno dei seguenti status: Export House, Star Export House, Trading House, Star Trading House, Premier Trading House.

(89) Nell'ambito dello SHIS, i detentori dello status possono ottenere un credito sul dazio pari all'1 % del valore FOB delle esportazioni nei settori di cui al paragrafo 3.16.4 del documento FTP 09-14, vale a dire cuoio (escludendo il cuoio rifinito), industria tessile e della iuta, artigianato, ingegneria (escludendo alcuni sottosettori), materie plastiche e prodotti chimici di base (esclusi i prodotti farmaceutici). Essendo una materia plastica, il prodotto in esame rientra nel regime.

▼B

(90) I crediti sul dazio non sono trasferibili e devono essere utilizzati per pagare i dazi all'importazione di beni capitali utilizzati per la fabbricazione di prodotti che rientrano in uno dei settori contemplati.

(91) Qualora in un anno determinato un richiedente si sia avvalso di dazio zero nel regime EPCG, non sarà ammissibile per il credito sul dazio per le esportazioni fatte in quell'anno.

(92) Il regime è stato istituito nel 2009 per esportazioni effettuate nel periodo 2009-2010 e 2010-2011 e da allora è stato prorogato annualmente. L'ultima proroga (cfr. notifica n. 07/2012 – Customs del 9 marzo 2012) ha esteso la validità del regime fino al 31 marzo 2013.

(93) È stato accertato che, in base ai principi contabili in uso in India, dopo l'adempimento dell'obbligo di esportazione i crediti sul dazio SHIS possono essere registrati, secondo il principio della competenza, come entrate sui conti commerciali.

(94) Dall'inchiesta è emerso che durante il PIR una delle società incluse nel campione ha utilizzato tale regime, mentre l'altra non era ammissibile a norma delle disposizioni del considerando 90.

d) *Conclusioni sul regime SHIS*

(95) Il regime SHIS fornisce sovvenzioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base. Un credito sul dazio SHIS costituisce un contributo finanziario accordato dall'amministrazione pubblica indiana, in quanto sarà utilizzato successivamente per compensare i dazi d'importazione, riducendo così le entrate dell'amministrazione pubblica indiana derivanti dal pagamento di dazi altrimenti dovuti. I crediti SHIS conferiscono inoltre un vantaggio all'esportatore in quanto ne migliorano la liquidità.

(96) Inoltre, il regime SHIS è condizionato di diritto all'andamento delle esportazioni ed è quindi considerato specifico e compensabile ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 4, primo comma, lettera a), del regolamento di base.

(97) Questo regime non può essere considerato un sistema di restituzione del dazio consentito o un sistema di restituzione sostitutiva a termini dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base. Esso non è conforme alle rigorose norme di cui all'allegato I, lettera i), all'allegato II (definizione e norme relative alla restituzione), e all'allegato III (definizione e norme relative alla restituzione sostitutiva), del regolamento di base. Il credito sul dazio potrebbe essere utilizzato in un secondo momento per pagare dazi sulle importazioni di beni strumentali che non rientrano nel campo di applicazione della restituzione dei dazi consentiti a norma dell'allegato I, lettera i), del regolamento di base, in quanto non utilizzati per la realizzazione dei prodotti esportati.

▼B

e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

(98) L'importo delle sovvenzioni compensabili è stato calcolato in base al vantaggio conferito al beneficiario quale rilevato durante il PIR e contabilizzato dal produttore esportatore che ha collaborato secondo i principi della contabilità per competenza, come entrate al momento dell'operazione di esportazione. A norma dell'articolo 7, paragrafi 2 e 3 del regolamento di base l'importo della sovvenzione (numeratore) è stato determinato in base al fatturato delle esportazioni durante il PIR, usato come denominatore adeguato, perché la sovvenzione è condizionata all'andamento delle esportazioni ed è stata accordata senza riferimento alle quantità fabbricate, prodotte, esportate o trasportate.

(99) Il tasso di sovvenzione stabilito riguardo a questo regime durante il PIR per l'unica società del campione che utilizza tale regime ammontava all'1 %.

6. **Regime di esenzione totale o parziale dal dazio d'importazione sui beni strumentali (Export Promotion Capital Goods Scheme - "EPCGS")**

a) *Base giuridica*

(100) Il regime EPCGS è descritto dettagliatamente al paragrafo 5 del documento FTP 09-14 nonché al capitolo 5 dell'HOP I 09-14.

b) *Ammissibilità*

(101) Possono beneficiare del regime i produttori esportatori, i commercianti esportatori "collegati" a produttori e i fornitori di servizi.

c) *Attuazione pratica*

(102) Purché successivamente esporti i prodotti, un'impresa può importare beni strumentali (nuovi e di seconda mano e risalenti a non più di 10 anni) pagando un'aliquota di dazio ridotta. A tale scopo, su domanda e dietro versamento di un'imposta, il governo indiano rilascia una licenza EPCGS. Questo regime accorda una riduzione del 3 % dell'aliquota del dazio d'importazione su tutti i beni strumentali importati nell'ambito del regime. Per soddisfare l'obbligo di esportazione i beni strumentali importati devono essere utilizzati per produrre una determinata quantità di merci destinate all'esportazione nel corso di un certo periodo. Secondo l'FTP 09-14 i beni strumentali possono essere importati con un'aliquota del dazio pari allo 0 % nel quadro del regime EPCGS, ma in tal caso il periodo per adempiere all'obbligo di esportazione è più breve.

(103) Il titolare di una licenza EPCGS può anche rifornirsi di beni strumentali sul mercato interno. In tal caso, il produttore nazionale di beni strumentali può avvalersi del vantaggio di importare in franchigia le componenti necessarie alla produzione di tali beni. In alternativa, il produttore nazionale può beneficiare dei vantaggi connessi alle esportazioni presunte per la fornitura di beni strumentali a un titolare della licenza EPCGS.

▼B

d) *Conclusioni sul regime EPCGS*

(104) Il regime EPCGS fornisce sovvenzioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base. La riduzione dei dazi costituisce un contributo finanziario accordato dal governo indiano, poiché tale concessione rappresenta una rinuncia a entrate che gli sarebbero altrimenti dovute. La riduzione dei dazi conferisce inoltre un vantaggio all'esportatore, poiché i dazi risparmiati all'importazione migliorano la liquidità della società.

(105) L'EPCGS è inoltre condizionato di diritto all'andamento delle esportazioni, in quanto tali autorizzazioni non possono essere rilasciate senza un impegno a esportare i beni prodotti. A norma dell'articolo 4, paragrafo 4, primo comma, lettera a) del regolamento di base l'EPCGS è pertanto ritenuto specifico e compensabile.

(106) L'EPCGS non può essere considerato un regime legittimo di restituzione del dazio o di restituzione sostitutiva ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base. I regimi consentiti, descritti all'allegato I, lettera i), del regolamento di base, non riguardano i beni strumentali, perché questi non sono immessi nel processo produttivo dei manufatti destinati all'esportazione.

e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

(107) A norma dell'articolo 7, paragrafo 3, del regolamento di base, l'importo della sovvenzione è calcolato in base ai dazi doganali non pagati sui beni strumentali importati, ripartiti su un periodo corrispondente al normale periodo di ammortamento di tali beni strumentali nell'industria in questione. L'importo così calcolato, attribuibile al PIR, è stato adeguato aggiungendo gli interessi relativi a tale periodo affinché l'importo corrisponda al valore integrale del vantaggio del tempo. A tal fine è stato ritenuto adeguato il tasso d'interesse commerciale vigente in India durante il periodo dell'inchiesta. Quando sono state presentate richieste motivate, le spese sostenute per ottenere la sovvenzione sono state dedotte a norma dell'articolo 7, paragrafo 1, lettera a), del regolamento di base.

(108) A norma dell'articolo 7, paragrafi 2 e 3, del regolamento di base, l'importo della sovvenzione è stato ripartito sul fatturato all'esportazione durante il PIR (considerato il denominatore appropriato), in quanto la sovvenzione è subordinata all'andamento delle esportazioni e non ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati.

(109) Il tasso di sovvenzione stabilito in relazione a questo regime durante il PIR per le società incluse nel campione ammontava rispettivamente a 0,55 % e 0,56 %.

▼B

7. **Regime di autorizzazione preventiva (Advance Authorisation Scheme – AAS)**

(110) Solo una delle società incluse nel campione è risultata essersi avvalsa di questo regime durante il PIR. Tuttavia, l'inchiesta ha accertato che il vantaggio ottenuto dalla società era trascurabile e pertanto l'AAS non è stato analizzato ulteriormente.

8. **Regime d'incentivi del governo del Bengala Occidentale (West Bengal Incentives Scheme, WBIS)**

a) *Base giuridica*

(111) La descrizione dettagliata di questo regime quale applicato dal governo del Bengala Occidentale ("GOWB") è contenuta nella notifica n. 580-CI/H del 22 giugno 1999 del Dipartimento del Commercio e dell'Industria del GOWB.

b) *Ammissibilità*

(112) Possono beneficiare dei vantaggi previsti da questo regime le società che aprono nuovi impianti industriali o espandono in misura significativa impianti industriali esistenti in aree economicamente arretrate. Esiste tuttavia un elenco completo di industrie non ammesse a beneficiare del regime, che impedisce alle società attive in determinati campi di beneficiare degli incentivi.

c) *Attuazione pratica*

(113) Lo Stato del Bengala occidentale concede incentivi alle imprese industriali ammissibili sotto forma di una serie di vantaggi, fra i quali l'esenzione dell'imposta centrale sulle vendite ("CST") e il rimborso dell'imposta sul valore aggiunto ("CENVAT") sulle vendite dei prodotti finiti, al fine di incoraggiare lo sviluppo industriale di zone economicamente arretrate situate in tali Stati.

(114) Per beneficiare di questo regime le società devono investire in zone economicamente arretrate. Queste zone, che rappresentano unità territoriali nel Bengala Occidentale, sono classificate in base allo sviluppo economico in diverse categorie; altre aree sviluppate sono invece escluse dall'applicazione di questi regimi di incentivi. I criteri principali per fissare l'importo degli incentivi sono l'entità degli investimenti e il tipo di zona in cui l'impresa è o sarà ubicata.

(115) Una delle società incluse nel campione è risultata essersi avvalsa di questo regime durante il PIR.

d) *Conclusione*

(116) Questo regime costituisce una sovvenzione a termini dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base, Esso costituisce un contributo finanziario da parte del governo del Bengala occidentale, poiché gli incentivi concessi sotto forma di esenzione CST e rimborso d'imposta CENVAT sulle vendite dei prodotti finiti generano una diminuzione delle entrate che gli sarebbero altrimenti dovute. Gli incentivi conferiscono inoltre un vantaggio alla società che ne usufruisce migliorandone la situazione finanziaria, poiché le imposte dovute non vengono versate.

▼B

(117) Tale regime è inoltre specifico in quanto regionale, ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 2, lettera a), e paragrafo 3, del regolamento di base, in quanto di esso beneficiano solo determinate società che hanno investito all'interno di aree geografiche definite, che rientrano nella giurisdizione dello Stato in questione. Le società ubicate all'esterno di tali aree non sono ammissibili; il livello del vantaggio varia inoltre in base alla zona.

(118) Il WBIS 1999 è pertanto compensabile.

e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

(119) L'importo della sovvenzione è stato calcolato in base all'importo delle imposte sulla vendita e delle imposte CENVAT sulla vendita di prodotti finiti teoricamente dovute durante il PIR ma che nel quadro di tale regime non sono state versate. Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, il valore delle sovvenzioni (numeratore) è stato ripartito in base alle vendite complessive registrate durante il periodo dell'inchiesta del riesame (denominatore), in quanto la sovvenzione non è subordinata all'andamento delle esportazioni e non è stata accordata in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati. L'aliquota della sovvenzione così ottenuta ammonta all'1,36 %.

9. **Importo delle sovvenzioni compensabili**

(120) Per i produttori esportatori inclusi nel campione, l'importo ad valorem delle sovvenzioni compensabili, conformemente alle disposizioni del regolamento di base, è pari rispettivamente al 7,53 % e all'8,17 %.

REGIME	DEPB	DDS	FMS	SHIS	EPCGS	WBIS	Totale
SOCIETÀ	%	%	%	%	%	%	%
Dhunseri Petrochem & Tea Limited	3,78	1,65	0,19	nulla	0,55	1,36	7,53
Reliance Industries Limited	4,42	1,32	0,87	1,0	0,56	Zero	8,17

10. **Conclusioni sul rischio del persistere o della reiterazione delle sovvenzioni**

(121) A norma dell'articolo 18, paragrafo 2, del regolamento di base, è stato esaminato se la scadenza delle misure in vigore rischia di causare il persistere o la reiterazione delle sovvenzioni.

(122) Come illustrato ai considerando da 26 a 118, la Commissione ha appurato che, durante il PIR, gli esportatori indiani del prodotto in esame hanno continuato a beneficiare di sovvenzioni compensabili concesse dalle autorità indiane.

(123) I regimi di sovvenzioni conferiscono continui vantaggi e niente indica che tali vantaggi saranno gradualmente abbandonati in un futuro prossimo. Inoltre, ogni esportatore è ammissibile a più regimi di sovvenzioni.

▼B

(124) È stata valutata l'ipotesi di un eventuale volume significativo di esportazioni versi l'Unione qualora le misure fossero abrogate.

(125) L'India è un importante produttore del prodotto in esame. In base ai dati raccolti nel corso dell'inchiesta, durante il PIR l'India ha avuto una capacità produttiva di circa 700 000-900 000 tonnellate e piani di espansione che porteranno la capacità produttiva totale del paese a 1 600 000-1 800 000 tonnellate entro il 2014. Di conseguenza, l'eccesso di capacità rispetto alla domanda interna dovrebbe raggiungere circa 600 000-700 000 tonnellate nel 2014, che rappresenterebbero il 21-25 % del consumo totale dell'Unione durante il PIR.

(126) In tali circostanze, i produttori indiani del prodotto in esame dipendono fortemente dalle esportazioni ed è probabile che i volumi delle esportazioni verso l'Unione, che erano già a un livello significativo durante il PIR, aumenteranno in caso di abrogazione delle misure.

(127) Un produttore esportatore ha affermato che l'eccesso di capacità è destinato a diminuire dopo il 2014, e si tratterebbe pertanto di una situazione temporanea. Va notato che la presunta diminuzione dell'eccesso di capacità dopo il 2014 è compatibile con le proiezioni dell'analisi di mercato condotta. È stato pertanto concluso che la natura di tale affermazione non fosse tale da modificare l'analisi relativa allo sviluppo dell'eccesso di capacità.

(128) In seguito alla comunicazione, un produttore esportatore ha argomentato che è inevitabile assistere ad eccessi di capacità significativi e temporanei, poiché in genere, date le dimensioni ridotte degli stabilimenti di PET moderni, gli aumenti della capacità di produzione non possono che essere di rilievo. A questo riguardo, va sottolineato che durante il PIR e nell'anno successivo si sono verificati ampliamenti della capacità di produzione di rango compreso almeno tra 150 000 e 200 000 tonnellate. Ne deriva che il suddetto ragionamento non basta da solo a giustificare l'eccesso di capacità disponibile per le esportazioni di cui al considerando 125. In ogni caso, nell'attuale contesto la causa dell'eccesso di capacità disponibile per le esportazioni è irrilevante. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(129) Alcune parti hanno argomentato che l'eccesso di capacità disponibile per le esportazioni generato in India poteva essere assorbito anche da altri paesi terzi, e che pertanto l'eccesso di capacità disponibile per le esportazioni, così come calcolato dalla Commissione, non era stato valutato correttamente. Non è stato presupposto in alcun modo che l'intero eccesso di capacità disponibile per le esportazioni sarebbe stato diretto verso l'Unione. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(130) Alla luce di quanto precede, si può concludere che esiste la probabilità del persistere delle sovvenzioni.

▼B

D. **DEFINIZIONE DI INDUSTRIA DELL'UNIONE**

Produzione dell'Unione e industria dell'Unione

(131) Il prodotto simile è fabbricato da 13 produttori noti dell'Unione. Essi costituiscono l'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 1, del regolamento di base, e saranno in prosieguo denominati «l'industria dell'Unione».

(132) 12 produttori noti dell'Unione, rappresentati nella fattispecie dal denunciante, hanno collaborato e appoggiato l'inchiesta. Un altro produttore dell'Unione noto non ha cooperato al presente riesame.

(133) Per stabilire la produzione totale dell'Unione durante il PIR sono state utilizzate tutte le informazioni disponibili sull'industria dell'Unione (come: risposte al questionario, dati Eurostat e domanda di riesame).

(134) Il mercato UE del PET è caratterizzato da un numero relativamente elevato di produttori, appartenenti di solito a gruppi più grandi con sede al di fuori dell'Unione. Tra il 2000 e il 2012, l'industria UE del PET ha attraversato varie fasi. Il mercato è attualmente interessato da un processo di consolidamento che di recente ha comportato una serie di acquisizioni e chiusure. Continuano a essere sviluppati prodotti nuovi, come il PET riciclato e il bio PET, assieme a uno *spinoff* relativamente recente di un'industria del riciclaggio.

(135) In seguito alla comunicazione, alcune parti hanno asserito che la descrizione della situazione dell'industria dell'Unione non fosse accurata, poiché cinque produttori facevano in realtà parte di un grande gruppo transnazionale e altri tre erano collegati a imprese di imballaggi in PET. Nessuno di questi fatti contraddice la descrizione di cui al considerando 134, che afferma esplicitamente che i produttori dell'Unione appartengono spesso a gruppi più grandi, come reso noto. L'impatto di tale concentrazione è trattato nel considerando 207 di seguito. La valutazione d'impatto del mercato vincolato è trattata nei considerando da 202 a 204.

(136) Come già detto, dato il numero relativamente alto dei produttori dell'Unione che hanno collaborato, è stato scelto un campione di quattro produttori dell'Unione che rappresenta oltre il 50 % della produzione e delle vendite dell'intera produzione UE del prodotto simile durante il PIR.

E. **SITUAZIONE DEL MERCATO DELL'UNIONE**

1. **Consumo dell'Unione**

(137) Il consumo UE è stato calcolato in base al volume delle vendite dell'industria dell'Unione sul mercato interno, ai dati Eurostat sul volume delle importazioni sul mercato UE e, per quanto riguarda gli altri produttori dell'Unione, in base a stime fondate sui dati della domanda di riesame.

▼B

(138) Dopo un aumento iniziale nel 2009 e nel 2010, il consumo ha registrato un lieve calo del 2 % durante il PIR rispetto al 2008, per un totale di 2,802 milioni di tonnellate nel PIR.

Tabella 1

Consumo

	2008	2009	2010	PIR
Volume (in t)				
Consumo	2 868 775	2 934 283	2 919 404	2 802 066
Indice (2008 = 100)	*100*	*102*	*102*	*98*

Fonte: Risposte al questionario, dati Eurostat e domanda di riesame

2. **Volume, quota di mercato e prezzi delle importazioni dall'India**

(139) Nonostante le misure in vigore, le importazioni provenienti dall'India sono più che raddoppiate nel periodo in esame, passando dalle 46 313 tonnellate nel 2008 alle 96 678 tonnellate durante il PIR.

(140) La quota di mercato dell'India è anch'essa aumentata, passando dall'1,6 % nel 2008 al 3,5 % nel PIR e raggiungendo un livello largamente superiore alla quota di mercato accertata nell'ultimo riesame in previsione della scadenza (0,3 %).

(141) Il prezzo medio si è attestato a 1 285 EUR/t nel PIR. Ciò riflette l'incremento di prezzo del 22 % raggiunto durante il PIR in seguito a una diminuzione iniziale del 21 % nel 2009.

Tabella 2

Importazioni dall'India

	2008	2009	2010	PIR
Volume delle importazioni (in t)	46 313	44 482	83 691	96 678
Indice (2008=100)	*100*	*96*	*181*	*209*
Prezzo medio	1 054	834	1 031	1 285
Indice (2008=100)	*100*	*79*	*98*	*122*
Quota di mercato delle importazioni (%)	1,6	1,5	2,9	3,5

Fonte: Eurostat

3. **Importazioni da altri paesi terzi**

a) *Importazioni da Thailandia, Taiwan, Malaysia e Indonesia*

(142) Come già accennato, parallelamente alla presente inchiesta è stato istituito un riesame in previsione della scadenza delle misure antidumping relative alle importazioni da India, Indonesia, Malaysia, Taiwan e Thailandia.

▼B

(143) Le importazioni da Indonesia, Malaysia, Taiwan e Thailandia sono aumentate del 56 % nel corso del periodo in esame nonostante il calo del 59 % registrato fino al 2010. Tuttavia, il volume totale delle importazioni è rimasto sotto al livello minimo.

(144) La rispettiva quota di mercato è aumentata di conseguenza, passando dallo 0,7 % nel 2008 all'1,1 % nel PIR.

(145) Il prezzo medio ha raggiunto 1 310 EUR/t nel PIR, 1,5 % in meno del prezzo medio unitario dell'industria dell'Unione. Ciò riflette l'incremento di prezzo del 27 % raggiunto durante il PIR in seguito a una diminuzione iniziale del 18 % nel 2009.

Tabella 3

Importazioni da Indonesia, Malaysia, Taiwan e Thailandia

	2008	2009	2010	PIR
Volume delle importazioni da Indonesia, Malaysia, Taiwan e Thailandia (in tonnellate)	19 078	12 127	7 762	29 836
Indice (2008 = 100)	*100*	*64*	*41*	*156*
Quota di mercato delle importazioni da Indonesia, Malaysia, Taiwan e Thailandia (%)	0,7	0,4	0,3	1,1
Indice (2008 = 100)	*100*	*62*	*40*	*160*
Prezzo delle importazioni (in EUR/t)	1 030	843	1 055	1 310
Indice (2008 = 100)	*100*	*82*	*102*	*127*

Fonte: Eurostat

b) *Importazioni dalla Cina, dagli EAU, dall'Iran e dal Pakistan*

(146) Le importazioni da altri paesi terzi nei cui confronti sono state prese misure antidumping sono diminuite del 69 % nel periodo in esame in seguito a un aumento del 49 % nel 2009. Solo le importazioni dalla Cina si sono mantenute stabili.

(147) La quota di mercato dei paesi in questione è diminuita dall'8,2 % nel 2008 al 2,6 % durante il PIR e riguarda soprattutto dagli EAU (1,7 % nel PIR) e la Cina (0,6 % nel PIR).

(148) Il prezzo medio ha raggiunto 1 258 EUR/t nel PIR, 5,5 % in meno rispetto al prezzo unitario medio dell'industria dell'Unione. Ciò riflette un incremento del 24 % nel periodo in esame, raggiunto nel PIR dopo una diminuzione iniziale del 22 % nel 2009.

▼B

Tabella 4

Importazioni dalla Cina, dagli EAU, dall'Iran e dal Pakistan

	2008	2009	2010	PIR
Volume delle importazioni provenienti dalla Cina, dagli EAU, dall'Iran e dal Pakistan (in t)	235 913	351 798	188 776	72 054
Indice (2008 = 100)	*100*	*149*	*80*	31
Quota di mercato delle importazioni dalla Cina, dagli EAU, dall'Iran e dal Pakistan (%)	8,2	12,0	6,5	2,6
Indice (2008 = 100)	*100*	*146*	*79*	*31*
Prezzo delle importazioni (in EUR/t)	1 016	789	949	1 258
Indice (2008 = 100)	*100*	*78*	*93*	*124*

Fonte: Eurostat

c) *Importazioni da altri paesi terzi nei cui confronti non è in vigore alcuna misura.*

(149) Le importazioni provenienti da altri paesi terzi nei cui confronti non vigono particolari misure (Oman, Corea del Sud, Russia, Messico e Arabia Saudita), sono cresciute in volume del 59 % nel periodo considerato dopo una crescita del 71 % nel 2009. Tra il 2009 e il PIR, l'Oman è divenuto il maggior paese esportatore verso l'Unione.

(150) La quota di mercato dei paesi in questione è cresciuta dal 9,7 % nel 2008 al 15,8 % durante il PIR, soprattutto a causa dell'aumento del 4,3 % delle importazioni dall'Oman. La quota di mercato della Corea del Sud si è attestata al 4 % nel PIR, inferiore del 5 % al livello massimo raggiunto nel 2009.

(151) Il prezzo medio ha raggiunto 1 273 EUR/t, 4,3 % in meno rispetto al prezzo unitario medio dell'industria dell'Unione. Ciò riflette un incremento del 10 % nel periodo in esame, raggiunto nel 2010 e durante il PIR a seguito di una diminuzione iniziale del 24 % nel 2009. Il prezzo medio delle importazioni dall'Oman si è attestato intorno a 1 310 EUR/t nel PIR, inferiore dell'1,5 % al prezzo unitario medio dell'industria dell'Unione. Il prezzo medio delle importazioni dalla Corea del Sud è stato di 1 294 EUR/t, inferiore del 2,7 % al prezzo unitario medio dell'industria dell'Unione.

Tabella 5

Importazioni da altri paesi terzi

	2008	2009	2010	PIR
Volume delle importazioni da altri paesi terzi (in tonnellate)	279 188	478 570	469 753	442 692
Indice (2008 = 100)	*100*	*171*	*168*	*159*

▼B

	2008	2009	2010	PIR
Quota di mercato delle importazioni da altri paesi terzi (%)	9,7	16,3	16,1	15,8
Indice (2008 = 100)	*100*	*168*	*165*	*162*
Prezzo delle importazioni (in EUR/t)	1 156	879	997	1 273
Indice (2008 = 100)	*100*	*76*	*86*	*110*
Esportatori principali (in t)				
Oman	0	52 632	95 646	120 286
Corea del Sud	177 341	254 451	183 801	114 346
Russia	546	546	3	50 427
Messico	2 650	1 879	29 039	29 409
Arabia Saudita	230	20 454	50 108	24 756
Altri	98 422	148 609	111 156	103 468

Fonte: Eurostat

4. **Situazione economica dell'industria dell'Unione**

(152) In conformità dell'articolo 8, paragrafo 4, del regolamento di base, sono stati esaminati tutti i fattori e gli indicatori economici pertinenti in rapporto con la situazione dell'industria dell'Unione nel periodo considerato.

(153) Ai fini dell'analisi del pregiudizio sono stati stabiliti due livelli di indicatori di pregiudizio:

— indicatori macroeconomici (produzione, capacità di produzione, utilizzazione degli impianti, volume delle vendite, quota di mercato, crescita, occupazione, produttività, ampiezza del margine di sovvenzione e recupero sugli effetti di precedenti pratiche di sovvenzione): sono stati valutati a livello dell'intera produzione UE di tutti i produttori UE in base a informazioni raccolte presso l'industria dell'Unione, alla domanda di riesame e a statistiche pubblicamente accessibili.

— indicatori microeconomici (scorte, prezzi unitari medi, salari, redditività, utile sul capitale investito, flusso di cassa, capacità di reperire capitali e investimenti): sono stati calcolati per i produttori UE inclusi nel campione in base alle informazioni da essi fornite.

(154) Nel giugno 2010, un produttore UE incluso nel campione, ha dismesso un suo sito di produzione. Tale sito è stato acquistato da un altro produttore UE. Poiché l'analisi di indicatori macroeconomici si fonda su dati rilevati presso tutti i produttori UE, tale cessione non ha avuto alcun impatto sull'ampiezza dell'analisi del pregiudizio né sui suoi singoli indicatori.

▼B

(155) In via preliminare, è bene precisare che taluni eventi economici globali verificatisi tra la fine del 2010 e l'inizio del 2011 hanno avuto effetti sulla situazione del mercato UE, soprattutto riguardo ai prezzi e ai volumi delle vendite del prodotto simile. In quel periodo è calata l'offerta di cotone; ciò che ha provocato un aumento della domanda di fibre di poliestere sul mercato asiatico. Il PET e le fibre di poliestere dipendono largamente a monte dalla stessa materia prima, cioè dall'acido tereftalico purificato (PTA). L aumento della domanda di fibre di poliestere ha reso insufficiente l'offerta di PTA e ha spinto in alto i prezzi del PET. Poiché anche i produttori di PET in Medio Oriente dipendono dal PTA proveniente dall'Asia, si è verificato un brusco calo delle importazioni di PET nell'UE. Al tempo stesso, i principali fornitori di PTA dell'Unione dichiaravano la presenza di un caso di forza maggiore che provocava un'ulteriore calo della produzione interna di PET.

4.1. *Osservazioni presentate dalle parti*

(156) Alcune parti hanno contestato la validità dell'analisi del pregiudizio, che si fonderebbe su informazioni lacunose che limiterebbero a loro volta i diritti a difesa di talune parti interessate. In particolare, sono state formulate le seguenti osservazioni.

(157) Alcune parti hanno sostenuto che i dati raccolti presso i produttori UE non rispettavano le istruzioni di compilazione del questionario, secondo cui non andavano aggregati dati provenienti da imprese diverse. Di conseguenza, è stato argomentato che le informazioni raccolte non sarebbero state precise né complete, essendo i dati comunicati aggregati per entità inclusa nel campione. Si noti che le informazioni sono state debitamente raccolte e verificate in loco. È stato accertato che le informazioni raccolte davano un'immagine precisa dell'industria dell'Unione; la suddetta asserzione è stata pertanto respinta. In seguito alla comunicazione, le parti hanno reiterato la propria obiezione. Non sono state presentate nuove argomentazioni o prove. Alcune parti hanno ribadito che i dati forniti da una delle società incluse nel campione erano incompleti poiché non facevano riferimento all'intero gruppo bensì a un'entità specifica all'interno dello stesso. Il suddetto commento è stato trattato durante la fase di campionamento, come indicato nel considerando 18.

(158) Secondo le stesse parti interessate, la Commissione avrebbe cercato di fissare le supposte carenze nelle informazioni raccolte inviando questionari aggiuntivi. In proposito va chiarito che la Commissione ha, sì, inviato questionari aggiuntivi ma solo a produttori UE non inclusi nel campione per ottenere informazioni su indicatori macroeconomici pertinenti alla valutazione del pregiudizio. Ciò è avvenuto, quindi, per integrare le informazioni fornite dai produttori UE inclusi nel campione. In seguito alla comunicazione, alcune parti hanno reiterato la propria obiezione senza però apportare nuove argomentazioni o presentare nuovi elementi di prova. L'argomentazione di queste parti ha quindi dovuto essere respinta.

▼B

(159) Le stesse parti hanno inoltre affermato che le informazioni fornite dai produttori inclusi nel campione sarebbero state contrarie anche agli obblighi di cui all'articolo 29 del regolamento di base perché informazioni di per sé non riservate sono state diffuse come riservate e dunque escluse dal fascicolo pubblico. Si noti in proposito che le informazioni erano state classificate *a diffusione limitata* perché così aveva voluto il richiedente. Su richiesta delle parti, il carattere riservato delle informazioni trasmesse è stato riesaminato e, ove opportuno, le informazioni sono state riclassificate come consultabile dalle parti interessate previa approvazione da parte delle società in questione. Anche questa argomentazione è stata dunque respinta.

4.2. *Indicatori macroeconomici*

a) *Produzione*

(160) Al declino della quota di mercato dell'industria dell'Unione (cfr. considerando 164) si è aggiunta, tra il 2008 e il PIR, una riduzione nella produzione dell'Unione dell'11 %. Il calo di produzione della UE si è interrotto solo con l'aumento nel 2010 rispetto al 2009, pur restando del 4 % inferiore al livello del 2008. Essa è ulteriormente diminuita durante il PIR.

Tabella 6

Produzione totale dell'Unione

	2008	2009	2010	PIR
Produzione (in t)	2 327 169	2 107 792	2 239 313	2 068 717
Indice (2008=100)	*100*	*91*	*96*	*89*

Fonte: Risposte al questionario, domanda di riesame

b) *Capacità di produzione e utilizzo della capacità*

(161) La capacità di produzione dell'industria dell'Unione è diminuita del 23 % tra il 2008 e il PIR. Questa tendenza è legata alla chiusura di vari impianti di produzione, solo in parte compensata dall'apertura di nuovi stabilimenti.

(162) L'utilizzazione degli impianti è passata dal 75 % nel 2008 all'86 % nel PIR. Il maggiore utilizzo della capacità va considerato nel contesto degli sforzi di ristrutturazione dell'industria dell'Unione di cui al considerando 134.

Tabella 7

Capacità di produzione e utilizzo della capacità

	2008	2009	2010	PIR
Capacità di produzione (in tonnellate)	3 118 060	2 720 326	2 625 244	2 393 516
Indice	*100*	*87*	*84*	*77*

▼B

	2008	2009	2010	PIR
Utilizzo degli impianti (%)	75	77	85	86
Indice (2008 = 100)	*100*	*104*	*114*	*116*

Fonte: Risposte al questionario, domanda di riesame

c) *Volume delle vendite*

(163) Il volume delle vendite del''industria dell'Unione sul mercato UE ha seguito lo stesso andamento della produzione, con una contrazione del 6 % durante il periodo in esame.

Tabella 8

Vendite totali dell'industria dell'Unione sul mercato interno

	2008	2009	2010	PIR
Vendite (in t)	2 288 283	2 047 305	2 169 423	2 160 807
Indice (2008 = 100)	*100*	*89*	*95*	*94*

Fonte: Risposte al questionario, domanda di riesame

d) *Quota di mercato*

(164) Dopo un calo iniziale del 13 % nel 2009, l'industria dell'Unione ha in parte recuperato le quote di mercato perse dagli EAU, dalla Corea del Sud, dall'Iran e dal Pakistan, nonostante l'aumento delle importazioni dall'India, dall'Oman e da altri paesi terzi (Russia, Messico e Arabia Saudita) nello stesso periodo. Nel periodo considerato, la quota complessiva di mercato dell'industria dell'Unione è diminuita del 3 %.

Tabella 9

Quota di mercato dell'industria dell'Unione

	2008	2009	2010	PIR
Quota di mercato dell'industria dell'Unione (%)	80	70	74	77
Indice (2008 = 100)	*100*	*87*	*93*	*97*

Fonte: Risposte al questionario, domanda di riesame e dati di Eurostat

e) *Crescita*

(165) Nel periodo in esame, il mercato ha registrato una stagnazione. L'industria dell'Unione non ha beneficiato di alcuna crescita. Al contrario, nonostante le ristrutturazioni, essa ha ceduto ulteriori quote di mercato alle crescenti importazioni provenienti soprattutto da paesi nei cui confronti non esistevano misure. Il lieve calo del consumo nel PIR va interpretato nel contesto di una temporanea scarsità di materia prima (PTA) nell'Unione e sul mercato mondiale.

▼B

f) *Occupazione e produttività*

(166) Tra il 2008 e il PIR, il calo dell'occupazione nell'industria dell'Unione è stato del 41 %. Il periodo in esame è stato caratterizzato da un declino costante, anche nel 2010, quando la produzione è aumentata (cfr. considerando 160). In un momento di incremento della produttività, questo calo evidenzia i processi di ristrutturazione messi in atto da numerosi produttori UE.

(167) La produttività della manodopera dell'industria dell'Unione, misurata in termini di produzione annua (in t) per addetto, è aumentata del 50 % nel periodo in esame. Questo dato, indice tra l'altro di un'accresciuta efficienza dell'industria dell'Unione, è dovuto al fatto che la produzione è diminuita più lentamente dell'occupazione. Il fenomeno è stato particolarmente evidente nel 2010 quando, a fronte dell'aumento della produzione e del contestuale calo dell'occupazione, la produttività è risultata del 37 % superiore a quella del 2008.

Tabella 10

Occupazione e produttività

	2008	2009	2010	PIR
Numero di dipendenti	2 060	1 629	1 449	1 218
Indice	*100*	*79*	*70*	*59*
Produttività (t/dipendente)	1 130	1 294	1 545	1 698
Indice (2008 = 100)	*100*	*115*	*137*	*150*

Fonte: Risposte al questionario, domanda di riesame

g) *Entità del margine di sovvenzione effettivo*

(168) Quanto all'incidenza dell'entità del margine di sovvenzione effettivo delle importazioni indiane sull'industria dell'Unione, questa non può considerarsi trascurabile, data la sensibilità ai prezzi propria del mercato di questi prodotti. Si osservi che questo indicatore è più pertinente se analizzato nel contesto di una probabile reiterazione del pregiudizio. Se le misure dovessero essere lasciate scadere, è probabile che le importazioni sovvenzionate tornerebbero a volumi e prezzi tali che l'impatto del margine di sovvenzione sarebbe significativo.

h) *Ripresa dagli effetti negativi delle sovvenzioni precedenti*

(169) Gli indicatori sopra esaminati mostrano un miglioramento della situazione economica e finanziaria nell'industria dell'Unione in seguito all'istituzione di provvedimenti compensativi definitivi nel 2001, ma rivelano anche che l'Unione è ancora fragile e vulnerabile.

4.3. *Indicatori microeconomici*

a) *Scorte*

(170) Il livello delle scorte durante il PIR superava del 24 % i livelli del 2008. Rispetto alla produzione, le scorte sono tuttavia rimaste ai livelli precedenti, cioè tra il 5 % e il 6 %.

▼B

Tabella 11

Scorte

	2008	2009	2010	PIR
Scorte finali	51 495	54 808	54 314	64 069
Indice (2008 = 100)	*100*	*106*	*105*	*124*

Fonte: risposte al questionario.

b) *Andamento dei prezzi*

(171) Riguardo all'andamento dei prezzi, dopo un primo calo nel 2009 (-16 %), dovuto soprattutto alla crisi economica, i prezzi si sono avvicinati nel 2010 ai livelli del 2008. Ne è seguito un forte aumento del prezzo unitario medio durante il PIR, con un aumento rispetto al periodo considerato del 25 %.

(172) L'improvviso aumento dei prezzi durante il PIR va visto nel contesto di sviluppi inattesi sul mercato del cotone verificatisi alla fine del 2010 e nel 1º trimestre 2011. Come già menzionato nel considerando 155, i prezzi record del cotone hanno determinato un improvviso passaggio alle fibre di poliestere, materiale che compete per la stessa materia prima del PET. L'aumento della domanda di materia prima, in particolare di PTA, ha fatto salire il prezzo del PET in Asia e Medio Oriente con effetti di ricaduta sui prezzi del PET nell'UE. L'aumento di prezzo nell'UE in quel momento è stato amplificato dalla scarsità a breve termine di PTA in quest'area in seguito alla dichiarazione di caso di forza maggiore di uno dei produttori di PTA dell'Unione.

Tabella 12

Prezzi unitari di vendita nell'Unione

	2008	2009	2010	PIR
Prezzo unitario delle vendite nell'Unione (EUR/t)	1 066	891	1 045	1 330
Indice (2008 = 100)	*100*	*84*	*98*	*125*

Fonte: risposte al questionario.

c) *Fattori che incidono sui prezzi di vendita*

(173) I prezzi di vendita del PET seguono di solito l'andamento dei prezzi delle sue principali materie prime (principalmente acido tereftalico puro (PTA) e glicole monoetilenico (MEG)) poiché esse rappresentano fino al 90 % del costo totale del PET. Il PTA è un derivato del petrolio, il cui prezzo varia in funzione dei prezzi del greggio. Questo è ciò che causa la grande volatilità dei prezzi del PET.

(174) Inoltre, il PET compete per la stessa materia prima con le fibre di poliestere, la cui produzione si fonda, esattamente come il PET, sulla disponibilità di PTA. Poiché le fibre di poliestere rappresentano un'alternativa al cotone nell'industria tessile, il prezzo del PET risente inoltre dell'andamento del mercato del cotone.

▼B

d) *Salari*

(175) Nel corso del periodo in esame, i salari medi sono calati del 7 %. Tale riduzione si è verificata durante il PIR e ha amplificato gli incrementi di produttività osservati (cfr. considerando 167).

Tabella 13

Salari

	2008	2009	2010	PIR
Salari (media per persona)	54 512	56 014	54 876	50 784
Indice (2008 = 100)	*100*	*103*	*101*	*93*

Fonte: risposte al questionario.

e) *Redditività e utile sul capitale investito*

(176) La redditività e l'utile sul capitale investito sono migliorati significativamente tra il 2008 e il PIR. Il profitto sulle vendite sul mercato dell'Unione è aumentato da -7,9 % nel 2008 al 5,3 % nel PIR, mentre l'utile sul capitale investito è migliorato da -9,6 % a 10,6 %. Il 2008 è stato segnato dai risultati particolarmente deludenti di uno dei produttori UE. Ciononostante, il miglioramento della situazione finanziaria dell'industria dell'Unione nel 2009 e 2010, quando i prezzi erano scesi al di sotto dei livelli del 2008, dimostra la debolezza della relazione tra prezzi e redditività. Per contro, il miglioramento della redditività è strettamente correlato ai miglioramenti del tasso di utilizzo degli impianti e ai guadagni di produttività, osservati sopra.

(177) Grazie all'andamento del mercato globale tra il 2010/2011, alle operazioni di ristrutturazione e agli incrementi di efficienza sopra descritti, l'industria dell'Unione ha potuto migliorare la sua redditività nel 2010 e raggiungere il livello del 5,3 % nel PIR.

(178) Una parte interessata ha sostenuto che tale sviluppo fosse inatteso e straordinario e certo non rappresentativo della situazione generale dell'industria dell'Unione.

(179) Si noti in proposito che l'industria dell'Unione aveva saputo trarre vantaggio dall'aumento del prezzo del PET tra la fine del 2011 e l'inizio del 2012 perché aveva fissato il prezzo del PTA prima che si verificassero i suddetti eventi del mercato. Secondo statistiche avanzate dalle parti, relative a sviluppi avvenuti dopo il PIR, i margini di profitto dei produttori di PET si sono sostanzialmente deteriorati nel 2012. Ciò conferma che la redditività nel 2011 (PIR) è stata, di fatto, largamente influenzata da eventi economici globali imprevisti e temporanei (cfr. considerando 155) che è improbabile si ripetano e che non possono essere considerati permanenti né rappresentativi della situazione dell'industria dell'Unione.

▼B

Tabella 14

Redditività e utile sul capitale investito

	2008	2009	2010	PIR
Redditività (vendite dell'Unione) (%)	– 7,9	1,6	4,8	5,3
Indice	*100*	*221*	*261*	*267*
Utile sul capitale investito (%)	– 9,6	2,3	8,9	10,6
Indice (2008 = 100)	*100*	*224*	*292*	*310*

Fonte: risposte al questionario.

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

(180) Il flusso di cassa è notevolmente migliorato nel periodo in esame, a rispecchiare il recente miglioramento della redditività dell'industria dell'Unione.

Tabella 15

Flusso di cassa

	2008	2009	2010	PIR
Flusso di cassa (in EUR)	– 59 419 394	40 940 883	96 614 649	103 761 169
Indice (2008 = 100)	*100*	*269*	*363*	*375*
In % del fatturato	– 5,9	4,5	8,3	7,5
Indice (2008 = 100)	*100*	*176*	*242*	*229*

Fonte: risposte al questionario.

(181) Non esistono particolari indicazioni che facciano ritenere che l'industria dell'Unione abbia avuto difficoltà a reperire capitali soprattutto perché i produttori UE sono incorporati in gruppi più grandi.

g) *Investimenti*

(182) Durante il periodo in esame, il livello degli investimenti si è generalmente ridotto del 35 %. Gli investimenti iniziali effettuati nel 2008 sono stati ridotti drasticamente nel 2009 e da allora non registrano ulteriori recuperi.

Tabella 16

Investimenti

	2008	2009	2010	PIR
Investimenti (in migliaia di EUR)	72 341 598	5 404 705	15 994 659	47 217 003
Indice (2008 = 100)	*100*	*7*	*22*	*65*

Fonte: risposte al questionario.

▼B

5. **Conclusioni relative alla situazione dell'industria dell'Unione**

(183) L'analisi dei dati macroeconomici dimostra, che durante il periodo in esame, la produzione e i volumi delle vendite dell'industria dell'Unione sono diminuiti. dopo la caduta iniziale del 2009, l'industria dell'Unione non ha del tutto recuperato la sua quota di mercato, diminuita, nel complesso, di 3 punti percentuali nel periodo in esame (al 77 % nel PIR). Il calo dell'occupazione e della capacità di produzione è dovuta alla ristrutturazione in corso nel settore e va vista nel contesto dell'aumento dell'utilizzazione degli impianti e della produttività.

(184) Al tempo stesso, la maggior parte degli indicatori microeconomici dà segni di miglioramento. La redditività, l'utile sul capitale investito e il flusso di cassa sono aumentati in misura significativa, in particolare nel 2010 e nel PIR. Nel 2009, d'altra parte, gli investimenti sono molto diminuiti e non hanno recuperato.

(185) Nel complesso, la situazione economica dell'industria è migliorata. Questi progressi sono tuttavia relativamente recenti e si basano in certa misura su sviluppi di mercato imprevisti e temporanei verificatisi tra la fine del 2010 e l'inizio del 2011 (cfr. considerando 155). Ciò sembra confermato dalle informazioni disponibili sull'andamento del margine dell'industria dell'Unione nel 2012 (cfr. considerando 179) che indicano un calo rispetto al PIR.

(186) Alla luce dell'analisi che precede, la situazione dell'industria dell'Unione è migliorata e non risulta che abbia luogo un pregiudizio sostanziale. Ciononostante, malgrado tendenze apparentemente positive e grandi sforzi di ristrutturazione, la situazione dell'industria dell'Unione è ancora fragile.

(187) In seguito alla comunicazione, alcune parti hanno contestato la conclusione secondo cui l'industria dell'Unione è ancora fragile, sostenendo che goda invece di buona salute e sia stata trasformata sostanzialmente dal 1999 in poi. Va notato che, come già indicato nel considerando 184, nonostante il miglioramento e il consolidamento generali, non tutti gli indicatori economici si sono evoluti positivamente durante il periodo in esame. Ad esempio, i volumi di produzione e di vendite e la quota di mercato sono diminuiti. Inoltre, i miglioramenti erano relativamente recenti e, visto il calo della redditività nel 2012, sembravano essere di breve durata. Su questa base si è ritenuto che, seppur in assenza di prove di pregiudizio grave durante il PIR, l'industria dell'Unione continua a trovarsi in uno stato di fragilità. La richiesta è stata quindi respinta.

(188) In seguito alla comunicazione, alcune delle parti hanno obiettato che, per l'analisi della situazione economica dell'industria dell'Unione, sono stati utilizzati dati riguardanti il periodo successivo al PIR. A tale riguardo, si conferma che la valutazione della situazione dell'industria dell'Unione si è basata sul periodo in esame e su questa base non è stato stabilito alcun pregiudizio grave. Tuttavia, l'andamento della redditività dell'industria dell'Unione oltre il PIR è in questo caso rilevante soprattutto nel contesto della straordinaria evoluzione del mercato globale nel periodo 2010/2011. Esso illustra inoltre la volatilità tipica del settore. L'argomentazione è quindi respinta.

▼B

F. **RISCHIO DI REITERAZIONE DEL PREGIUDIZIO**

1. **Incidenza del volume previsto delle importazioni ed effetti sui prezzi in caso di abrogazione delle misure**

(189) L'inchiesta ha rivelato che le importazioni dall'India hanno continuato a essere sovvenzionate e non vi è alcuna indicazione di una possibile riduzione o soppressione delle sovvenzioni in futuro.

(190) Un'analisi prospettica sui possibili volumi d'importazione nell'Unione dall'India ha rivelato che, dati l'eccesso di capacità disponibile per le esportazioni (cfr. considerando 125), i livelli dei prezzi nell'UE e l'attrattività del suo mercato, in caso di abrogazione delle misure le importazioni dall'India aumenterebbero probabilmente fino a livelli superiori a quelli raggiunti durante il PIR. Con le espansioni della capacità previste, l'eccesso di capacità disponibile per le esportazioni dovrebbe raggiungere le 600 000-700 000 tonnellate nel prossimo futuro, ossia il 21-25 % circa del consumo UE totale durante il PIR.

(191) Dato il persistere delle sovvenzioni, in caso di abrogazione delle misure in vigore contro l'India si prevede un ulteriore calo dei prezzi delle importazioni provenienti da questo paese. Inoltre, dovendo competere con le importazioni a basso prezzo provenienti da altri paesi, è probabile che gli esportatori abbassino ulteriormente i propri prezzi per aumentare la propria quota di mercato nell'UE.

(192) Su tale base, l'industria dell'Unione sarà probabilmente esposta a notevoli volumi di importazioni dall'India a prezzi sovvenzionati inferiori ai suoi prezzi medi e ciò metterà a repentaglio il recente miglioramento della sua situazione economica. L'abrogazione delle misure contro l'India comporterebbe quindi una probabile reiterazione del pregiudizio grave.

2. **Capacità di produzione ed eccesso di capacità disponibile per le esportazioni**

(193) Come indicato in precedenza (cfr. considerando 125), i produttori esportatori in India hanno il potenziale per aumentare i volumi delle loro esportazioni verso il mercato UE. L'India ha registrato una crescita indicativa della propria capacità di produzione nel periodo in esame (cfr. considerando 125). In base alle informazioni disponibili tale capacità è destinata ad aumentare ancora, creando un divario tra consumo interno e capacità produttiva disponibile per le esportazioni di 600 000-700 000 tonnellate nel prossimo futuro. Tale eccesso di capacità **disponibile per le esportazioni** è da considerarsi rilevante, poiché rappresenta circa il 21-25 % dell'attuale consumo UE durante il PIR.

(194) Pertanto, per quanto le importazioni verso l'Unione siano state relativamente basse, sono comunque più che raddoppiate durante il periodo in esame, e vi è il rischio che un significativo volume di esportazioni provenienti dall'India sia dirottato verso l'UE.

▼B

3. **Perdita di mercati d'esportazione**

(195) In Turchia e Sudafrica sono attualmente in vigore misure di difesa degli scambi contro le importazioni indiane. La conseguente possibile perdita di questi mercati di esportazione per l'India rappresenta un ulteriore indicatore del fatto che il mercato UE potrebbe diventare un obiettivo allettante se le disposizioni in vigore fossero lasciate scadere.

(196) In seguito alla comunicazione, alcune parti hanno contestato le conclusioni riguardanti la perdita di mercati di esportazione per l'India. Entrambi i mercati di esportazione sarebbero marginali, pertanto non sarebbe possibile riorientare volumi di esportazioni significativi da questi mercati verso l'Unione, anche in caso di abolizione delle misure. Va fatto notare che l'esistenza di misure di difesa commerciale su alcuni mercati impedisce di attribuire un significato al confronto tra l'importanza relativa di tali mercati con o senza l'applicazione delle misure per il paese interessato. Inoltre, contrariamente a quanto affermato, non è da prendere in considerazione un riorientamento verso il mercato dell'UE dei volumi esportati dall'India sui mercati in questione. È da ritenere anzi che le misure di difesa commerciale esistenti sui mercati di altri paesi terzi diminuiscano la capacità di tali mercati di assorbire il previsto aumento di eccesso di capacità disponibile per le esportazioni in India. L'obiezione è stata quindi respinta.

(197) L'esistenza di misure di difesa degli scambi in paesi terzi indica è un'ulteriore conferma del fatto che l'India può replicare la propria politica dei prezzi alle esportazioni anche sul mercato UE.

4. **Attrattività del mercato dell'Unione**

(198) Il mercato UE del PET è attraente in termini di dimensioni e prezzi: è il terzo maggior mercato al mondo, ha una necessità strutturale di importazioni e prezzi più elevati rispetto ad altri mercati. Nel caso dell'India, i prezzi delle importazioni verso l'Unione tendono a essere più elevati di quelli delle importazioni verso altri paesi terzi: ciò sottolinea l'attrattività del mercato UE per le esportazioni indiane. Ne è un esempio il fatto che, nonostante le misure in vigore, le importazioni provenienti dall'India sono raddoppiate nel periodo in esame.

(199) L'attrattività del mercato UE per gli esportatori è confermata anche dal fatto che l'industria dell'Unione ha continuato a perdere quote di mercato a favore di importazioni provenienti da paesi privi di misure. È il caso soprattutto della Corea del Sud, che ha notevolmente incrementato le esportazioni verso la UE nel 2012, una volta scadute le misure contro quel paese.

5. **Altri fattori**

(200) L'incidenza sulla situazione dell'industria dell'Unione delle importazioni provenienti da altri paesi terzi nei confronti dei quali esistono misure è stata considerata scarsa, a causa del limitato volume delle importazioni pertinenti e della sostanziale diminuzione della loro quota di mercato durante il PIR.

▼B

(201) Il volume delle importazioni da altri paesi terzi nei cui confronti non esistano misure è aumentato durante il periodo in esame senza che però il prezzo medio d'importazione si distaccasse molto dal prezzo medio dell'industria dell'Unione. L'impatto delle importazioni da questi paesi sulla situazione dell'industria dell'Unione è perciò ritenuto limitato.

6. **Mercato vincolato**

(202) In seguito alla comunicazione, alcune parti hanno affermato che, a causa dell'integrazione verticale tra produttori e trasformatori di PET, una parte considerevole di PET è stata venduta per uso vincolato, che non compete con le importazioni. Inoltre, la quota di mercato vincolato sarebbe significativa, al punto da influenzare i risultati dell'analisi.

(203) Sulla base delle informazioni raccolte a livello dei produttori dell'Unione inclusi nel campione, la proporzione di vendite vincolate non è risultata significativa (al di sotto del 10 %). Va sottolineato che le parti interessate hanno espresso la presenza di produttori di PET nel settore dell'imballaggio in termini di capacità produttiva stabile di PET e non in termini della quota di mercato dei produttori nel settore dell'imballaggio. Pertanto, l'affermazione di una proporzione significativa di uso vincolato è risultata priva di fondamento. Quanto ai prezzi, si sono situati sulla stessa gamma per le vendite collegate e per quelle non collegate.

(204) È stato dunque concluso che non era necessario procedere a un'analisi distintiva dell'impatto delle vendite vincolate e le richieste delle parti sono state respinte.

7. **Osservazioni presentate dalle parti**

(205) Alcune parti hanno sostenuto che il pregiudizio dovuto a importazioni dall'India non sarebbe esistito durante il PIR, come dimostrerebbero condizioni economiche relativamente sane e i profitti dell'industria dell'Unione. Va notato che non è stato di fatto accertato alcun persistere del pregiudizio in questo caso e che quindi l'argomentazione delle parti corrisponde ai risultati dell'indagine.

(206) Alcune parti hanno argomentato che anche altri elementi, come inefficienze strutturali dell'industria dell'Unione, mancanza di investimenti e fattori stagionali e congiunturali (come condizioni meteorologiche, crisi economiche) avrebbero avuto effetti negativi sulla situazione dell'industria dell'Unione. Riguardo al primo punto, il fatto che la ristrutturazione dell'industria dell'Unione

▼B

fosse già in atto e l'aumento di efficienza ottenuto suggeriscono che l'argomentazione delle parti sia infondata. Quanto ai fattori congiunturali, se è vero che la crisi economica, come già detto (cfr. considerando 171), ha avuto un impatto sulla situazione dell'industria dell'Unione nel 2009, gli effetti di tale impatto non sembrano più presenti in questo momento. Gli effetti delle condizioni meteorologiche avverse, poi, potrebbero in parte spiegare la diminuzione del consumo durante il PIR ma, da un lato, la loro presunta incidenza sulla situazione dell'industria dell'Unione non è stata dimostrata e, dall'altro, il leggero calo nel 2011 sembra piuttosto legato alla temporanea scarsità di materie prime causata dall'andamento del mercato globale nel 2011. Alla luce dei risultati dell'inchiesta, pertanto, nessuna di queste affermazioni è giustificata.

(207) Alcune parti interessate hanno poi affermato che se le misure scadessero la reiterazione del pregiudizio sarebbe nella fattispecie improbabile perché, per la sua struttura (concentrazione e integrazione verticale), l'industria dell'Unione sarebbe al riparo dagli effetti delle importazioni. È stato anche affermato che passare a PET importato non è auspicabile né possibile nel prossimo futuro, proprio perché contratti e politiche di acquisto nonché i procedimenti di omologazione dei proprietari dei grandi marchi (utilizzatori a valle), rendono complicato cambiare fornitore di PET. Si noti che, stando ai risultati dell'inchiesta, l'industria dell'Unione ha continuato a perdere quote di mercato a vantaggio delle importazioni durante il periodo in esame; Ciò dimostra, da un lato, che l'industria dell'Unione non è al riparo dagli effetti delle importazioni e, dall'altro, che il ricorso alle importazioni non è un'ipotesi ma sta già avvenendo di fatto. Le obiezioni sono state pertanto respinte.

(208) In seguito alla comunicazione, alcune parti hanno reiterato che l'industria dell'Unione sarebbe, in virtù della sua struttura, al riparo dalla potenziale concorrenza derivante dalle importazioni. In primo luogo, per quanto riguarda il reclamo di posizione dominante sul mercato dell'Unione di uno dei gruppi produttori, che controlla cinque produttori, si noti che il mercato dell'Unione è un mercato aperto, con altri otto produttori che operano al di fuori del suddetto gruppo e una crescente concorrenza di importazioni provenienti da paesi terzi, siano essi sottoposti o meno a misure. In secondo luogo, la concentrazione è frequente in un settore come questo, imperniato su un prodotto di base che si affida, per essere competitivo, alle economie di scala. In terzo luogo, non è stata rilevata alcuna influenza predominante sui prezzi nel mercato dell'Unione. Infine, secondo le parti non sarebbe stato analizzato l'impatto delle importazioni dai tre paesi in esame alla luce dell'integrazione verticale di alcuni produttori dell'Unione con il settore dell'imballaggio o con produttori di PTA. Come indicato al considerando 205, tali aspetti erano stati analizzati e non suffragati da prove. Inoltre, la verifica incrociata tra imprese interessate da integrazione verticale e i produttori delle materie prime ha confermato l'assenza di vantaggi comparativi, giacché i trasferimenti erano effettuati a prezzo di mercato. Sulla base dei suddetti punti, l'argomentazione secondo cui l'industria dell'Unione sarebbe al riparo dalla concorrenza è stata respinta.

▼B

(209) Alcune parti hanno affermato infine che non esisterebbero elementi a favore della tesi secondo cui la capacità di esportazione dell'India potrebbe prendere di mira il mercato UE a "prezzi bassi", dato che i) la domanda interna dell'India sta crescendo e continuerà probabilmente a crescere; ii) nonostante l'effettiva eccedenza di PET rispetto al consumo interno, la concorrenza sui mercati d'esportazione non si è tradotta in esportazioni a prezzi anormalmente bassi; iii) gli aumenti della capacità di produzione in Asia risponderebbero all'aumento della domanda mondiale prevista. Si noti che, in base alle conclusioni della presente inchiesta, il previsto aumento della capacità mette in luce un crescente eccesso di capacità di produzione rispetto alla domanda interna. Inoltre, i prezzi delle importazioni dall'India sui mercati dei paesi terzi sono stati più bassi rispetto a quelli delle esportazioni verso l'Unione. In base alle conclusioni dei considerando da 189 a 199, qualora le misure compensative non fossero prorogate le importazioni indiane sovvenzionate si riorienterebbero probabilmente sul mercato UE in volumi considerevoli e a un prezzo medio inferiore a quello dell'industria dell'Unione. Su queste basi, le argomentazioni delle parti sono state pertanto respinte.

8. **Conclusione sulla reiterazione del pregiudizio**

(210) Alla luce di quanto precede si è concluso che ingenti volumi di importazioni sovvenzionate provenienti dall'India sarebbero probabilmente dirottati verso l'Unione in caso di abrogazione delle misure compensative. A causa del persistere delle sovvenzioni, i prezzi di tali importazioni avrebbero, con ogni probabilità, prezzi inferiori a quelli dell'industria dell'Unione. I prezzi di queste importazioni, probabilmente, diminuirebbero ulteriormente qualora i produttori esportatori indiani cercassero di aumentare le proprie quote di mercato. Ciò avrebbe con ogni probabilità l'effetto di accentuare la pressione sui prezzi praticati dall'industria dell'Unione, con conseguenti ripercussioni negative sulla sua situazione.

(211) Durante il periodo in esame la situazione dell'industria dell'Unione è migliorata, soprattutto in termini di produttività, di utilizzo degli impianti e di margini di profitto ottenuti nel PIR, prossimi all'obiettivo fissato nel corso dell'inchiesta iniziale. Si può quindi concludere che l'industria dell'Unione, pur precaria, non abbia subito un notevole pregiudizio durante il PIR. Dato tuttavia l'atteso sostanziale incremento delle importazioni sovvenzionate dall'India a prezzi di vendita probabilmente inferiori a quelli dell'industria dell'Unione, si è concluso che, in caso di mancata proroga delle misure, la situazione molto probabilmente si deteriorerà e il notevole pregiudizio si ripeterà.

G. **INTERESSE DELL'UNIONE**

(212) A norma dell'articolo 31 del regolamento di base la Commissione ha esaminato se una proroga delle misure compensative attualmente in vigore sia contraria all'interesse generale dell'Unione. L'interesse dell'Unione è stato determinato in base a una valutazione degli interessi di tutte le parti in causa. Tutte le parti interessate hanno avuto la possibilità di comunicare le loro osservazioni conformemente all'articolo 31, paragrafo 2, del regolamento di base.

▼B

(213) Si ricordi che l'adozione di misure non fu considerata contraria all'interesse dell'Unione né dall'inchiesta iniziale né dall'ultimo riesame in previsione della scadenza. Inoltre, l'ultimo riesame in previsione della scadenza è stato analizzato nel contesto di una situazione in cui le misure erano già in vigore e la valutazione ha perciò tenuto conto ogni indebito impatto negativo sulle parti interessate delle misure in questione.

(214) Si è perciò esaminato se, nonostante le conclusioni sul persistere delle sovvenzioni e sulla probabilità della reiterazione del pregiudizio, esistano ragioni valide per concludere che, in questo caso particolare, il mantenimento delle misure non sia nell'interesse dell'Unione.

1. **Interesse dell'industria dell'Unione**

(215) Mantenere le misure compensative sulle importazioni dall'India aiuterebbe l'industria dell'Unione a proseguire la ristrutturazione in corso e a consolidare il solo recente miglioramento della sua situazione economica: tali misure contribuirebbero infatti ad evitare che l'industria dell'Unione si trovi esposta a ingenti volumi di importazioni sovvenzionate provenienti dall'India senza avere i mezzi per difendersene. L'industria dell'Unione continuerebbe pertanto a trarre beneficio dal mantenimento delle attuali misure compensative.

(216) Di conseguenza, si conclude che mantenere le misure compensative nei confronti dell'India sarebbe nell'interesse dell'industria dell'Unione.

2. **Interesse degli importatori non collegati dell'Unione**

(217) All'attuale riesame non ha collaborato nessun importatore non collegato. Nonostante le misure in vigore, durante il periodo in esame le importazioni dall'India sono continuate e quasi raddoppiate.

(218) Erano disponibili anche importazioni da altri paesi terzi nei cui confronti non sono in atto misure e che durante il PIR hanno conquistato notevoli quote di mercato (cfr. considerando 149). Nonostante le misure in vigore, pertanto, gli importatori avevano accesso anche a fonti di approvvigionamento alternative.

(219) Poiché non è provato che le misure in vigore abbiano avuto effetti negativi di rilievo sugli importatori, si conclude che il mantenimento di tali misure non sarebbe contrario agli interessi degli importatori UE.

3. **Interesse dei fornitori di materie prime nell'Unione**

(220) Le materie prime per fabbricare il prodotto in esame sono il PTA e il MEG. Due fornitori di materie prime (uno di PTA e uno di MEG), sui cinque noti, hanno collaborato all'inchiesta e hanno restituito il questionario compilato. Entrambi i fornitori di materie prime si sono espressi a favore del mantenimento delle misure.

(221) Secondo l'inchiesta, i produttori di PTA che hanno collaborato rappresentavano una parte sostanziale degli acquisti di PTA dei produttori dell'Unione inclusi nel campione durante il PIR. Poiché nell'UE il PTA è usato solo nella fabbricazione del PET, è ragionevole ipotizzare che i produttori di PTA dipendano fortemente dalla industria del PET.

▼B

(222) Quanto al fornitore di MEG che ha collaborato, questo materiale ha rappresentato una parte relativamente piccola del suo fatturato complessivo durante il PIR. Il PET non è né l'unico né il maggiore ambito d'applicazione del MEG e i produttori di quest'ultimo dipendono in misura minore dalla situazione dell'industria del PET. Si ritiene perciò che prorogare le misure contro le importazioni sovvenzionate di PET dall'India possa avere un impatto positivo, anche se limitato, sui fornitori di MEG.

(223) È stato affermato che i fornitori di materie prime non dipenderebbero dai produttori UE di PET; In particolare, si è sostenuto che due dei quattro produttori UE inclusi nel campione importassero in realtà le materie prime.

(224) Su questo punto, l'inchiesta ha dimostrato che il materiale importato era soprattutto MEG, utilizzabile anche in lavorazioni diverse dal PET. Non esistono indicazioni che i volumi delle importazioni di PTA nella UE siano altro che trascurabili. Tale argomento non inficia perciò le conclusioni raggiunte sulla dipendenza dei produttori di PTA dalla produzione di PET della UE.

(225) Si ritiene quindi che la proroga delle misure contro le importazioni sovvenzionate di PET dall'India sia vantaggiosa per i produttori di PTA e anche, sia pure in misura minore, per i fornitori di MEG. Di conseguenza, mantenere le misure in vigore nei confronti delle importazioni provenienti dall'India non andrebbe contro gli interessi dei fornitori di materie prime.

(226) In seguito alla comunicazione, alcune parti hanno obiettato che il PTA era stato esportato pertanto i produttori di PTA non erano stati considerati dipendenti dall'industria dell'Unione. Le parti non hanno presentato elementi di prova a sostegno di questa obiezione, che è pertanto stata respinta come priva di fondamento.

(227) Inoltre, le stesse parti hanno argomentato che l'abolizione delle misure non avrà alcuna ripercussione sui produttori di PTA, poiché gli utilizzatori che hanno collaborato all'inchiesta non faranno presumibilmente ricorso alle importazioni e continueranno a rifornirsi di PET dall'industria dell'Unione. Pertanto, il consumo di PTA nell'Unione rimarrà invariato. Stando ai risultati dell'inchiesta, durante il periodo in esame l'industria dell'Unione ha continuato a perdere quote di mercato a vantaggio delle importazioni. Ciò mostra che il ricorso alle importazioni non è ipotetico (cfr. considerando 164). L'argomentazione delle parti pertanto non è stata accolta.

4. **Interesse dell'industria basata sul riciclo del PET**

(228) L'industria dell'Unione aveva sostenuto che la situazione delle industrie del riciclo dipendeva dal prezzo sostenibile del PET vergine (cioè, non riciclato) sul mercato UE. Ciò veniva avvalorato da un comunicato stampa rilasciato da un'associazione di imprese europee di riciclo delle materie plastiche, secondo cui la possibile revoca delle misure sul PET vergine avrebbero ulteriormente peggiorato la situazione dell'industria del riciclo.

▼B

(229) Alcune parti interessate hanno contestato che la situazione delle industrie di riciclo dipendesse dal prezzo sostenibile del PET vergine sul mercato UE sostenendo che i prezzi del PET vergine e di quello riciclato fossero indipendenti. Secondo loro, il PET riciclato è usato soprattutto per produrre fibre di poliestere e non può dunque essere legato all'andamento del prezzo del PET vergine. Inoltre, è stato osservato che il PET riciclato proviene integralmente dall'industria dell'imbottigliamento e pertanto l'industria non dipende dai produttori di PET. È stato fatto notare infine che industria del riciclo non si è manifestata come parte interessata ai fini della presente inchiesta.

(230) Poiché l'industria del riciclo non si è manifestata ai fini della presente inchiesta, nessuna delle suddette affermazioni ha potuto essere verificata in base a cifre effettive. Si ritiene pertanto che le misure in vigore non siano in generale contrarie all'interesse delle industrie del riciclo della UE.

5. **Interesse degli utilizzatori**

(231) Il prodotto in esame è utilizzato prevalentemente nella produzione di bottiglie destinate a contenere acqua e altre bevande. Il suo impiego nella produzione di altri imballaggi (per prodotti alimentari, fogli, ecc.) è relativamente limitato. Le bottiglie di PET si fabbricano in due fasi: i) con una prima iniezione di PET in una forma, si ottiene un bulbo grezzo; ii) tale bulbo, riscaldato e soffiato, diviene successivamente una bottiglia. La produzione di bottiglie può avvenire in un processo integrato (la stessa impresa acquista il PET, fabbrica le preforme ed effettua il 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, date le dimensioni, costose da trasportare.

(232) Ciò detto, sono stati stabiliti due principali gruppi di utilizzatori a valle per studiare l'impatto delle misure in vigore: i) trasformatori e/o produttori di bottiglie, che trasformano trucioli di PET in preforme (o bottiglie) e le vendono per successivi trattamenti a valle; e ii) le imprese di imbottigliamento, che riempiono le bottiglie (e le soffiano dalle preforme); questo gruppo è composto soprattutto da produttori di acque minerali e di bibite analcoliche. Le imprese di imbottigliamento partecipano spesso alle attività legate al PET: o con attività integrate di fabbricazione delle bottiglie o tramite contratti in conto lavorazione (*tolling agreements*) conclusi con trasformatori e/o produttori di bottiglie che operano in subappalto. Il contratto può prevedere che l'impresa di imbottigliamento contratti il prezzo del PET con il produttore (*soft tolling*) o acquisti direttamente il PET per le proprie bottiglie (*hard tolling*).

(233) Diciassette imprese (5 trasformatori e 12 imbottigliatori) hanno cooperato all'inchiesta fornendo informazioni raccolte nel questionario. I trasformatori che hanno collaborato rappresentavano il 22,7 %, e le imprese di imbottigliamento il 13 %, del consumo totale di PET nell'Unione. Le risposte delle imprese di imbottigliamento sono pervenute da varie filiali di società multinazionali (noti come proprietari di marchi - *brand-owners*).

▼B

(234) Si è constatato che la maggior parte degli utilizzatori che hanno collaborato acquistavano PET da produttori UE e solo pochi da importatori. Le importazioni dall'India rappresentavano circa la metà di tali importazioni e dunque una minima quota del PET acquistato. Tuttavia, le importazioni da altri paesi terzi non soggetti ad alcuna misura, anch'esse disponibili, hanno conquistato notevoli quote di mercato durante il PIR (cfr. considerando 149). Quindi, anche con le misure in vigore, gli utilizzatori potevano approvvigionarsi a fonti alternative.

6. **Argomenti dell'industria utilizzatrice**

(235) Gli utilizzatori hanno dichiarato di essere stati colpiti da aumenti notevoli del prezzo del PET negli ultimi anni, aumenti che, nell'attuale contesto economico, non è possibile ripercuotere su dettaglianti e consumatori. Si è affermato che questi aumenti di prezzo sono stati determinati dall'accumulo di molti anni di applicazione di misure di difesa commerciale che hanno protetto i produttori dell'Unione dalla concorrenza delle importazioni mentre l'industria UE del PET diventava più concentrata e integrata. Come conseguenza di ciò, gli utilizzatori hanno sostenuto che le misure in atto, e il loro preteso impatto sul prezzo del PET, sono responsabili del deterioramento dell'industria di trasformazione, particolarmente marcato per le PMI, per quanto riguarda occupazione, ricerca e sviluppo e competitività sui mercati di esportazione. È stato inoltre affermato che i posti di lavoro persi a causa delle misure in vigore hanno superato il numero di persone attualmente occupate dall'industria del PET.

6.1. *Sensibilità ai prezzi e struttura dei costi degli utilizzatori*

(236) Per quanto riguarda la sensibilità dei trasformatori ai prezzi del PET, è risultato che il PET rappresenta circa l'80 % dei costi complessivi. Il PET è dunque ritenuto una componente di costo di importanza decisiva per questo tipo di attività. Inoltre, l'industria della trasformazione si è rivelata quanto mai frammentata, con una posizione negoziale piuttosto debole di fronte alle grandi imprese di imbottigliamento e con problemi strutturali tipici dell'industria delle materie prime. Di conseguenza, il settore tende sempre più a integrarsi verticalmente con le imprese di imbottigliamento e a usare contratti in conto lavorazione in base ai quali le commissioni di conversione sono garantite e il prezzo del PET è, alla fine, negoziato e pagato dalle imprese di imbottigliamento. Si stima che la maggior parte degli acquisti di PET sul mercato UE sia controllata direttamente dalle grandi imprese di imbottigliamento. Poiché i contratti per le preforme includono spesso un meccanismo per riflettere le variazioni di prezzo del PET, i convertitori hanno un ruolo sempre più neutro nei confronti dell'andamento del prezzo del PET.

(237) In seguito alla comunicazione, alcuni utilizzatori hanno obiettato la conclusione sul maggior uso di formule di regolazione del prezzo e di accordi in conto lavorazione. Le informazioni contenute nel documento hanno confermato tale tendenza. Questa argomentazione è stata dunque respinta.

▼B

(238) È stato sostenuto che le misure in vigore causerebbero danni ai convertitori se esse fossero applicate alle importazioni nell'UE delle preforme. È stato anche affermato che, nelle zone prossime alle frontiere esterne dell'UE con paesi terzi in cui non vigono misure nei confronti delle importazioni del PET originario dell'India, esistono incentivi a delocalizzare la produzione dei preformati per poi importarli nell'Unione eludendo le misure compensative. È vero che, in certa misura, alla base di questo processo ci sono comprensibili ragioni economiche. Considerato tuttavia il costo di trasporto, la delocalizzazione può verificarsi solo entro un raggio limitato. Nel complesso, l'eventuale impatto negativo delle misure in questione per alcuni trasformatori è pertanto marginale.

(239) Riguardo all'impatto del prezzo del PET sull'imbottigliamento si stima, in base alle cifre indicate, che il PET rappresenta in media il 9 % dei costi totali delle bibite in bottiglia e il 12 % di quelli dell'acqua minerale in bottiglia (medie ponderate). Ciò dimostra che il PET non è la principale componente di costo dell'industria dell'imbottigliamento.

(240) L'inchiesta ha stabilito tra l'altro che il PET è sì il materiale di imballaggio preferito delle imprese di imbottigliamento, ma non l'unico. I prodotti a base di PET hanno rappresentato il 75 % del fatturato delle imprese di imbottigliamento d'acqua e il 50 % del fatturato dei produttori di bibite. L'inchiesta ha inoltre evidenziato che i contratti che legano molte grandi imprese di imbottigliamento (*brand owners*) e i produttori di PET si basano su una formula per regolare il prezzo a seconda delle fluttuazioni del prezzo delle materie prime del PET. Ciò conferma il potere negoziale di cui godono i grandi, e pertanto più rappresentativi, imbottigliatori sul margine di trasformazione dei produttori di PET.

(241) In seguito alla comunicazione, alcuni utilizzatori hanno ribadito l'argomentazione secondo cui il PET rappresenta una componente di costo basilare per le industrie della trasformazione, delle bibite e dell'acqua in bottiglia, e i risultati in proposito non sarebbero accurati né basati sui dati indicati. Si noti che la situazione dei trasformatori è stata analizzata separatamente e che questo commento è, nel loro caso, infondato (cfr. considerando 236). Per quanto riguarda la valutazione della situazione delle imprese di imbottigliamento, è confermato che gli indici di costo elaborati durante l'inchiesta si fondano sulle cifre indicate dalle società di imbottigliamento che hanno collaborato e sono conformi a una metodologia a disposizione di tutte le parti interessate. Gli indici di costo stabiliti erano compatibili con i risultati delle inchieste precedenti in merito allo stesso prodotto in esame ([1]). Le argomentazioni delle parti sono state pertanto considerate prive di fondamento.

([1]) Ad es. il regolamento n. 473/2010 della Commissione (GU L 134, dell'1.6.2010, pag. 25) o il regolamento n. 192/2007 del Consiglio.

▼B

(242) In seguito alla comunicazione, alcuni utilizzatori hanno argomentato che l'analisi degli interessi dell'Unione non rispecchiava l'essenza dei dati specifici di determinate società né le informazioni da esse fornite. Si conferma che i dati sono stati utilizzati così come indicati dagli utilizzatori nelle risposte dei rispettivi questionari. Il metodo di calcolo è stato messo a disposizione di tutte le parti interessate. Su tale base, la richiesta è stata perciò respinta.

(243) L'inchiesta ha inoltre rilevato che l'atteso e/o desiderato calo dei prezzi del PET, stimato dagli stessi imbottigliatori verificati in caso di revoca delle misure, darebbe luogo a una riduzione dei costi trascurabile per le imprese di imbottigliamento. Secondo tali stime sulla diminuzione del prezzo del PET e dei relativi indici di costo, si calcolava che la riduzione dei costi si sarebbe attestata tra lo 0,3 e lo 0,7 % dei costi totali delle imprese di imbottigliamento per le loro attività basate sul PET.

(244) In seguito alla comunicazione, alcuni utilizzatori hanno contestato questa conclusione, affermando che qualsiasi risparmio sarebbe significativo. Alcuni utilizzatori hanno incluso nuove stime alle informazioni trasmesse, senza per questo fornire nuovi elementi di prova. Va sottolineato che le previsioni di risparmio sono ipotetiche, come è stato riconosciuto anche da alcuni degli utilizzatori stessi. Non è stata invece quantificata alcuna previsione di risparmio per il segmento dei trasformatori. Per quanto riguarda l'industria dell'imbottigliamento, è stato considerato che, se il supposto calo del prezzo del PET si materializzasse, un risparmio compreso tra lo 0,3 % e lo 0,7 % dei costi totali non potrebbe essere considerato "significativo" alla luce della struttura dei costi in tale industria. Poiché non sono stati forniti nuovi elementi di prova, l'obiezione è stata respinta in quanto priva di fondamento.

(245) È stato sostenuto che alcune imprese di imbottigliamento d'acqua soffrono di vulnerabilità strutturali dovute a obblighi di legge imposti per l'acqua sorgiva da imbottigliare e ai volumi limitati che possono estrarre. Il settore è dominato da PMI; ciò ha conseguenze sulla struttura dei costi delle imprese interessate. Sono state osservate variazioni anche tra i prezzi dei prodotti finali di più Stati membri, a seconda del potere d'acquisto delle popolazioni locali. Si ritiene perciò che un eventuale calo dei prezzi del PET, se le misure fossero abrogate, inciderebbe di più su questa parte dell'industria dell'imbottigliamento.

6.2. *Presunti prezzi e profitti maggiorati dell'industria dell'Unione*

(246) Alcune parti hanno sostenuto l'esistenza di prezzi e di margini più elevati (*premium prices and margins*) praticati dai produttori UE di PET, affermando che ciò potrebbero essere all'origine dell'aumento dei prezzi nel 2011. L'argomento sarebbe avvalorato anche da una comparazione tra i prezzi del PET nell'Unione, ripartiti sulle materie prime, e la situazione sui mercati asiatici e degli USA. È stato sostenuto che tale situazione è dovuta all'accumulo di misure sugli scambi.

▼B

(247) Si noti che l'incremento dei prezzi del PET nel 2011, così come la loro contrazione nel 2009, è stato un fenomeno globale, dovuto all'andamento dei costi delle materie prime (cfr. considerando 155). I dati presentati dalle parti hanno mostrato sistematicamente una forte correlazione tra l'andamento dei prezzi del PET in Europa, in Asia e negli USA. In tutto il mondo esistono effettivamente, e per vari motivi, differenze nei prezzi del PET legate a vari motivi, in particolare alla specifica struttura dei costi in ciascuna regione. Riguardo all'argomento secondo cui esisterebbero nell'UE dei margini maggiorati (*premium margins*) si noti che, anche nelle circostanze eccezionali di fine 2010 e inizio 2011, l'industria dell'Unione ha in gran parte raggiunto una redditività ritenuta ragionevole per questo tipo di industria. Non è stato accertato alcun profitto maggiorato. L'argomento centrato sull'esistenza nella UE di prezzi e di margini *premium* per il PET dovuti all'esistenza delle misure in questione va perciò respinto.

(248) In seguito alla comunicazione, alcune parti hanno reiterato l'argomento secondo cui i prezzi nell'Unione erano ingiustificabilmente elevati a seguito dell'accumulo di provvedimenti anti-dumping in un mercato caratterizzato da concentrazione tra produttori dell'Unione, integrazione verticale e produzione limitata e insufficiente a soddisfare il consumo. Anche i dati relativi ai prezzi dimostrerebbero che i prezzi più alti nell'Unione non riflettono i maggiori costi delle materie prime. Si noti che gli argomenti relativi a concentrazione, integrazione verticale e capacità di produzione dell'industria dell'Unione sono trattati rispettivamente nei considerando 207 e 259. Per quanto riguarda il presunto impatto di tali fattori sul prezzo del PET nell'Unione, si rammenta che l'evoluzione del prezzo del PET dipende dal prezzo delle materie prime che rappresentano fino al 90 % del costo del PET (cfr. considerando 173). Inoltre, l'aumento dei prezzi del PET nel periodo 2010/2011 è stato un fenomeno globale (cfr. considerando 172). Le argomentazioni delle parti erano pertanto prive di fondamento.

(249) Per quanto riguarda l'argomentazione riguardante il divario esistente tra il prezzo del PET nell'Unione e i prezzi in Asia e Stati Uniti, e in aggiunta ai risultati già esposti nel considerando 244, si è rilevato che la differenza dei prezzi tra il mercato USA e quello dell'UE è stata volatile ma moderata. A differenza di quanto argomentato, i prezzi dell'Unione non erano sistematicamente più elevati. Il mercato dell'Unione e quello asiatico sono risultati molto diversi in termini di strutture dei costi, differenze legate in particolare alle dimensioni del mercato e alle economie di scala, all'accesso alle materie prime e alla capacità. Per queste ragioni, il confronto tra i prezzi medi nei due mercati non era significativo e l'argomentazione delle parti è stata pertanto considerata priva di fondamento.

(250) Inoltre, alcune parti hanno obiettato che i prezzi nell'Unione riflettono un divario maggiore rispetto al costo delle materie prime in confronto agli USA o all'Asia. Il raffronto di tali divari segue la stessa logica del confronto tra i prezzi sui vari mercati regionali, con la differenza che sono prese in considerazione le variazioni dei prezzi delle materie prime tra vari mercati regionali. Tuttavia, le differenze strutturali esistenti tra i mercati possono

▼B

giustificare la differenza tra le commissioni di conversione. I profitti straordinari registrati dall'industria dell'Unione nel periodo 2010/2011 sono illustrati nel considerando 179. In nessuna delle situazioni è stato dimostrato che le misure abbiano contribuito a tale fenomeno. L'argomento è pertanto stato respinto.

(251) Le stesse parti hanno inoltre argomentato che il maggior produttore dell'Unione ha imposto prezzi più elevati nell'Unione che negli altri mercati, registrando per il 2010 ricavi più alti nell'Unione che in qualsiasi altro mercato. In questo contesto, si considera economicamente giustificabile che una società transnazionale abbia strutture dei costi e, di conseguenza, prezzi diversi su diversi mercati regionali. Gli straordinari livelli di redditività nel periodo 2010/2011 sono illustrati nel considerando 179. Su tale base, l'argomento è stato respinto.

6.3. *Situazione economica degli utilizzatori ed eventuale impatto delle misure*

(252) Molte osservazioni pervenute hanno riguardato il peggioramento della situazione economica degli utilizzatori, come chiusure di impianti e riduzione di personale. Si presumeva che ciò fosse un effetto dell'aumento del prezzo del PET. È stato anche affermato che la concorrenza fra i principali marchi è andata scemando perché le loro esportazioni nei paesi terzi erano in diretta competizione con prodotti imbottigliati in PET a prezzi internazionali.

(253) Si noti che, secondo informazioni fornite dagli utilizzatori che hanno collaborato, il segmento "utilizzatori" non risultava in perdita anche se registrava un calo di redditività generale durante il PIR. Il margine di profitto dell'industria degli utilizzatori, stabilito sulla base delle risposte al questionario e conformemente alla metodologia comunicata a tutte le parti, si è situato a un livello simile alla redditività stabilita per l'industria dell'Unione durante il PIR. Le due imprese ispezionate (imbottigliatori) hanno segnalato un'ulteriore espansione dei volumi prodotti e un aumento di redditività durante il periodo in esame. È risultato che alcuni trasformatori operano con margini ristretti, e che devono talora fronteggiare difficoltà strutturali e finanziarie. Ma in proposito non è stato possibile stabilire alcun legame diretto con le misure in vigore. Analogamente, un certo declino della situazione economica delle imprese di imbottigliamento era dovuto alla compressione dei margini causata nel 2011 dall'improvviso aumento di prezzo del PET, che è stato impossibile trasferire sui dettaglianti nel contesto della crisi economica. Pur potendosi stabilire che nel 2011 la situazione dell'industria degli utilizzatori si era in certa misura deteriorata, non è stato dimostrato il legame tra declino ed esistenza delle misure, dato soprattutto che le misure erano in atto dal 2000.

▼B

(254) In seguito alla comunicazione, alcune parti hanno contestato la conclusione secondo cui l'industria degli utilizzatori non stava registrando alcuna perdita. Hanno inoltre affermato che i margini di profitto degli utilizzatori erano inferiori a quelli dell'industria dell'Unione. In merito alla valutazione della redditività dell'industria degli utilizzatori, le informazioni trasmesse dagli utilizzatori che hanno collaborato contraddicono questa affermazione. La metodologia è stata messa a disposizione delle parti. Sebbene sia possibile che alcuni utilizzatori che hanno partecipato abbiano registrato delle perdite, l'industria degli utilizzatori nel complesso è risultata redditizia. In ogni caso, nonostante l'aumento dei prezzi del PET sia risultato uno degli elementi che incidono sulla redditività degli utilizzatori, non è stato dimostrato alcun vincolo tra le misure e la redditività delle imprese in questione. L'affermazione riguardante il confronto tra i margini di profitto degli utilizzatori e quelli dell'industria dell'Unione non è stata corroborata. A causa della redditività volatile dell'industria dell'Unione (cfr. considerando da 176 a 179), il confronto tra i due segmenti non è stato considerato decisivo. Ad ogni modo, entrambi i segmenti hanno presentato livelli di redditività simili durante il PIR (cfr. considerando 253). Alla luce di quanto precede, le osservazioni delle parti sono stati respinte in quanto prive di fondamento.

(255) Anche la presunta erosione della competitività delle esportazioni dei produttori UE di acque minerali/bevande analcoliche in bottiglia non è stata suffragata da elementi di prova né ha potuto essere collegata all'esistenza di misure in vigore in tale contesto.

(256) In seguito alla comunicazione, le parti hanno reiterato che l'aumento dei prezzi del PET ha un impatto negativo sulla competitività delle esportazioni dell'acqua in bottiglia. Il possibile impatto negativo di un aumento del prezzo del PET, tra le altre cose, sulla competitività delle esportazioni dell'acqua in bottiglia è riconosciuto. Non è stato tuttavia stabilito alcun vincolo tra l'aumento del prezzo del PET e le misure in questione, poiché i prezzi del PET derivano in primo luogo dai prezzi delle materie prime: l'affermazione circa il presunto impatto delle misure sulla ridotta competitività è stata dunque respinta.

(257) Infine, riguardo ai presunti effetti delle misure sull'occupazione, l'inchiesta ha rivelato che le perdite di posti di lavoro nell'industria degli utilizzatori erano dovute soprattutto a guadagni di produttività e di efficienza e in parte alla riduzione di personale assunto a titolo temporaneo.

(258) In seguito alla comunicazione, alcune delle parti hanno contestato questo risultato, in quanto non indicativo della situazione dell'intero settore. Oltre ai risultati di cui al considerando 254, si noti che i posti di lavoro totali indicati dai trasformatori sono aumentati in modo rilevante e nessuno di essi ha dichiarato perdite di posti di lavoro. Le industrie di imbottigliamento hanno indicato di aver perso posti di lavoro a causa dell'aumento del prezzo del PET. Tuttavia, trattandosi di un aumento registrato a livello globale, non è stato stabilito alcun legame tra i posti di lavoro persi e le misure. Inoltre, il 90 % delle perdite di posti di lavoro emerse

▼B

dalle risposte ai questionari degli utilizzatori si è concentrato in tre società determinate. Una di esse, un utilizzatore verificato che rappresenta una parte considerevole dei posti di lavoro persi, ha aumentato in modo sostanziale i propri volumi durante il periodo in esame, e tali perdite sono quindi associate a un incremento della produttività. Quanto alle altre due società, i loro margini di profitto sono risultati tra i più alti di tutte le parti che hanno collaborato nel loro segmento, e in questo caso superiori al margine di profitto di riferimento dell'industria dell'Unione. Le argomentazioni sono dunque state respinte.

6.4. *Altre argomentazioni*

(259) In seguito alla comunicazione, alcune parti hanno affermato che i produttori dell'Unione non hanno capacità sufficienti per soddisfare la domanda esistente. Va notato che, durante il PIR, l'industria dell'Unione ha funzionato all'86 % della propria capacità di produzione e che ha sufficiente capacità di riserva per soddisfare il consumo interno totale di PET. Inoltre, le importazioni da altri paesi, siano o no sottoposti a misure, continuano ad esistere e registrano una tendenza rialzista. Le misure in vigore sono poi scadute nel caso della Corea del Sud e sono state abolite per le importazioni del prodotto in esame provenienti da Malaysia e Indonesia. L'industria del riciclo del PET può anch'essa costituire un'ulteriore fonte di PET per soddisfare la domanda dell'Unione. Per tutte queste ragioni, i presunti problemi affrontati dagli utilizzatori a causa della produzione apparentemente insufficiente nell'Unione sono stati considerati privi di fondamento.

(260) In seguito alla comunicazione, alcune parti hanno affermato che l'analisi non ha valutato, nel corso del presente riesame, il presunto impatto negativo dell'accumulo di misure sul prodotto in esame. In risposta a questa affermazione, si noti che le misure compensative si limitano a rimediare all'effetto pregiudizievole delle sovvenzioni stabilite. L'esistenza di un presunto effetto di accumulo non è stata dimostrata. Al contrario, nonostante le misure in atto, le importazioni da paesi nei confronti dei quali esistono misure continuano, e i volumi di tali importazioni sono addirittura aumentati nel periodo in esame. Inoltre, le importazioni da paesi nei confronti dei quali non esistono misure sono disponibili con una tendenza rialzista e in volumi sostanziosi. L'obiezione delle parti pertanto non è stata accolta.

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

(261) In conclusione, si ritiene che la proroga delle misure compensative nei confronti delle importazioni dall'India darebbe all'industria dell'Unione la possibilità di migliorare e stabilizzare la propria situazione economica in seguito agli investimenti e al consolidamento degli ultimi anni.

(262) Si ritiene inoltre che un miglioramento della situazione economica dell'industria dell'Unione sarebbe nell'interesse dei produttori UE di PTA e, in misura minore, di MEG.

▼B

(263) La situazione economica di alcuni utilizzatori è peggiorata dopo l'ultimo riesame: specialmente le imprese minori di imbottigliamento dell'acqua risentono, tra altre ragioni ma in misura apparentemente significativa, del recente aumento del prezzo del PET, che non possono trasferire sui dettaglianti a causa dell'attuale contesto economico. Tuttavia, l'eccezionale andamento del prezzo e dei margini dell'industria dell'Unione nel 2011 è risultato essere un fenomeno globale, determinato soprattutto dall'aumento dei prezzi delle materie prime. Affermazioni sull'esistenza di prezzi e di margini *premium* legati alla presenza delle misure in questione, risultano pertanto ingiustificate. Al tempo stesso, il mercato UE resta un mercato aperto con fonti alternative di approvvigionamento del prodotto da altri paesi terzi, privi di qualsiasi misura.

(264) In questo contesto, non è stata dimostrata l'esistenza di un legame tra aumento del prezzo del PET e misure in vigore. La situazione economica dei trasformatori è risultata stabile nonostante le misure in vigore. Il peso del PET sul costo totale per l'industria dell'imbottigliamento è risultato limitato. Inoltre, non è stato dimostrato alcun legame tra le variazioni di prezzo del PET e le misure. Non è stato pertanto rilevato alcun effetto sproporzionato delle misure sugli utilizzatori.

(265) Tenuto conto dei fatti e delle considerazioni che precedono, non è possibile concludere con chiarezza che mantenere in vigore le attuali misure compensative non sia nell'interesse dell'Unione.

H. **MISURE COMPENSATIVE**

(266) Tutte le parti sono state informate dei fatti e delle considerazioni essenziali in base alle quali si intendeva raccomandare il mantenimento delle misure attualmente in vigore. Era stato inoltre fissato un termine entro il quale le parti potevano presentare le proprie osservazioni relative a tale comunicazione. Si è tenuto conto di tutte le comunicazioni e di tutte le osservazioni debitamente motivate.

(267) Sulla base delle suddette analisi, occorre mantenere le misure compensative applicabili alle importazioni di PET originario dell'India, in conformità dell'articolo 18, paragrafo 1, del regolamento di base. Si ricorda che queste misure consistono in dazi specifici.

(268) Le aliquote individuali del dazio compensativo specificate nel presente regolamento si applicano esclusivamente alle importazioni del prodotto in esame fabbricato dalle pertinenti società e precisamente dalle specifiche persone giuridiche menzionate. Le importazioni del prodotto in esame fabbricato da qualsiasi altra società, la cui ragione sociale e indirizzo non compaiano espressamente nell'articolo 1, paragrafo 2, di tale regolamento, ivi comprese le persone giuridiche collegate a quelle espressamente citate, non possono beneficiare di tali aliquote e sono soggette all'aliquota del dazio applicabile a "tutte le altre società".

▼B

(269) Le eventuali richieste di applicazione di tali aliquote del dazio compensativo specifiche per ciascuna società (ad es. in seguito a un cambiamento della ragione sociale della società o alla creazione di nuove entità produttive o di vendita) devono essere inoltrate senza indugio alla Commissione con tutte le informazioni pertinenti, in particolare indicando eventuali modifiche delle attività della società legate alla produzione, alle vendite sul mercato interno e all'esportazione connesse, ad esempio, a tale cambiamento della ragione sociale o a livello di entità produttive o di vendita. Se del caso, si modificherà di conseguenza il regolamento aggiornando l'elenco delle società che beneficiano di aliquote di dazio individuali.

(270) Per assicurare la corretta applicazione del dazio compensativo, è opportuno applicare il livello del dazio residuo, non solo agli esportatori che non hanno cooperato, ma anche alle società che non hanno effettuato esportazioni durante il PIR. Tuttavia, queste società sono invitate, qualora soddisfino i requisiti di cui all'articolo 20 del regolamento di base, a presentare una richiesta di riesame conformemente a tale articolo, affinché la loro situazione sia analizzata individualmente,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di polietilentereftalato avente un coefficiente di viscosità pari o superiore a 78 ml/g ai sensi della norma ISO 1628-5, attualmente classificato al codice NC 3907 60 20 e originario dell'India.

2. L'aliquota del dazio compensativo definitivo applicabile al prodotto descritto al paragrafo 1 e fabbricato dalle società qui di seguito elencate è la seguente:

Paese	Impresa	Dazio compensativo (EUR/t)	Codice addizionale TARIC
India	Reliance Industries Ltd	90,4	A181
India	Pearl Engineering Polymers Ltd	74,6	A182
India	Senpet Ltd	22,0	A183
India	Futura Polymers Ltd	0	A184
India	Dhunseri Petrochem & Tea Limited	106,5	A585
India	Tutte le altre società	69,4	A999

3. Qualora le merci siano state danneggiate prima dell'immissione in libera pratica e, di conseguenza, il prezzo effettivamente pagato o pagabile sia ridotto proporzionalmente ai fini della determinazione del valore in dogana conformemente all'articolo 145 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 ([1]), l'importo del dazio compensativo, calcolato sulla base dell'importo summenzionato, è ridotto di una percentuale corrispondente alla riduzione del prezzo effettivamente pagato o pagabile.

([1]) GU L 253 del 11.10.1993, pag. 1.

▼M1

_____

▼B

►M1 4. ◄ Salvo diversa indicazione, si applicano le norme vigenti in materia di dazi doganali.

▼M1

_____

▼B

Articolo ►M1 *2* ◄

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

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

▼M1

_____