# REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) 2025/670 DELLA COMMISSIONE

**del 4 aprile 2025**

**che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari dell'Egitto, del Giappone e del Vietnam**

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (UE) 2016/1036 del Parlamento europeo e del Consiglio, dell'8 giugno 2016, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri dell'Unione europea ([1]) («il regolamento di base»), in particolare l'articolo 7,

previa consultazione degli Stati membri,

considerando quanto segue:

## 1. PROCEDURA

### 1.1. Apertura

(1) L'8 agosto 2024 la Commissione europea («Commissione») ha aperto un'inchiesta antidumping relativa alle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari dell'Egitto, dell'India, del Giappone e del Vietnam («paesi interessati») sulla base dell'articolo 5 del regolamento di base. La Commissione ha pubblicato un avviso di apertura nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ([2]) («avviso di apertura»).

(2) La Commissione ha aperto l'inchiesta a seguito di una denuncia presentata il 24 giugno 2024 dalla European Steel Association («EUROFER» o «denunciante»). La denuncia è stata presentata per conto dell'industria dell'Unione di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento di base. La denuncia conteneva elementi di prova dell'esistenza del dumping e del conseguente pregiudizio notevole sufficienti a giustificare l'apertura dell'inchiesta.

### 1.2. Registrazione delle importazioni

(3) A norma dell'articolo 14, paragrafo 5, del regolamento di base, è possibile sottoporre a registrazione le importazioni del prodotto in esame al fine di garantire che, qualora dalle risultanze dell'inchiesta dovesse emergere la necessità di istituire dazi antidumping, tali dazi possano essere riscossi a titolo retroattivo sulle importazioni registrate, purché siano soddisfatte le condizioni necessarie, conformemente alle disposizioni giuridiche applicabili. Con il regolamento di esecuzione (UE) 2024/2719 della Commissione ([3]), («regolamento di registrazione»), la Commissione ha disposto di propria iniziativa la registrazione delle importazioni del prodotto in esame.

### 1.3. Parti interessate

(4) Nell'avviso di apertura la Commissione ha invitato le parti interessate a manifestarsi al fine di partecipare all'inchiesta. La Commissione ha inoltre informato espressamente il denunciante, gli altri produttori noti dell'Unione, i produttori esportatori noti e le autorità egiziane, indiane, giapponesi e vietnamite, gli importatori noti, i fornitori e gli utilizzatori, gli operatori commerciali noti, nonché le associazioni notoriamente interessate all'apertura dell'inchiesta e li ha invitati a partecipare.

([1]) GU L 176 del 30.6.2016, pag. 21, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2016/1036/oj.

([2]) Avviso di apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari dell'Egitto, dell'India, del Giappone e del Vietnam (GU C/2024/4995, 8.8.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/C/2024/4995/oj).

([3]) Regolamento di esecuzione (UE) 2024/2719 della Commissione, del 24 ottobre 2024, che dispone la registrazione delle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari dell'Egitto, dell'India, del Giappone e del Vietnam (GU L, 2024/2719, 25.10.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2719/oj).

(5) Le parti interessate hanno avuto la possibilità di presentare osservazioni sull'apertura dell'inchiesta e di chiedere un'audizione con la Commissione e/o con il consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale. Si sono tenute audizioni con il governo egiziano, il produttore esportatore egiziano che ha collaborato, Nippon Steel Corporation, JFE Steel Corporation, il ministero giapponese dell'Economia, del commercio e dell'industria e il Consorzio per la difesa delle importazioni di prodotti piatti laminati a caldo («Consorzio»).

### 1.4. **Osservazioni in merito all'apertura**

#### 1.4.1. *Argomentazioni relative all'assenza di minacce per l'industria dell'UE*

(6) In seguito all'apertura, il produttore esportatore egiziano che ha collaborato ha affermato che le esportazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo («HRF») dall'Egitto verso l'Unione erano trascurabili, rappresentando solo l'1,3 % del mercato aperto. Ha inoltre sostenuto che, essendo l'unico produttore di HRF in Egitto, la sua capacità era molto inferiore rispetto agli altri paesi interessati e non era aumentata dal 1999.

(7) Lo stesso esportatore che ha collaborato ha sostenuto di avere istituito da tempo un partenariato con diversi fornitori di attrezzature, banche e governi europei, in particolare per l'acquisto di materie prime, compreso il minerale di ferro di alta qualità da uno Stato membro.

(8) Tali argomentazioni sono state esaminate rispettivamente nelle sezioni dedicate al nesso di causalità e all'interesse dell'UE.

#### 1.4.2. *Argomentazioni relative all'assenza di elementi di prova*

(9) Sono pervenute osservazioni dal Consorzio, dal governo dell'Egitto e dal produttore esportatore egiziano che ha collaborato.

(10) Il Consorzio ha sostenuto che l'industria dell'Unione era già eccessivamente protetta da un regime di salvaguardia con un massimale che limita al 15 % le importazioni di paesi terzi. Il Consorzio ha sostenuto che negli ultimi otto anni sono state adottate diverse misure antidumping e antisovvenzioni nei confronti delle importazioni da importanti paesi produttori quali Brasile, Cina, Russia, Iran, Turchia e Ucraina. Tale argomentazione è esaminata ulteriormente al considerando 198.

(11) Un produttore esportatore ha affermato che i diritti di difesa sono stati violati a causa dell'incompletezza delle versioni consultabili degli allegati della denuncia rese disponibili nel fascicolo consultabile dalle parti interessate.

(12) Un produttore esportatore vietnamita ha sostenuto che l'apertura non era conforme agli articoli 5.2 e 5.3 dell'accordo antidumping («ADA») dell'OMC e all'articolo 5, paragrafo 2, lettera d), del regolamento di base, in quanto non presentava prove positive che giustificassero l'apertura del procedimento.

(13) Tale produttore esportatore ha affermato che il denunciante non ha incluso nella denuncia i fattori e gli indici che incidono sulla situazione dell'industria dell'Unione, come quelli elencati nell'articolo 3, paragrafi 3 e 5, e come disposto dall'articolo 5, paragrafo 2, del regolamento di base, e che le informazioni fornite su taluni altri aspetti erano incomplete o presentate in modo tale da travisare la situazione reale dell'industria dell'Unione. Tali informazioni riguardavano:

— una ripartizione dei volumi delle importazioni per ciascun paese destinatario;

— volumi e valore delle importazioni da paesi non interessati;

— prezzi di vendita del denunciante e dell'industria dell'Unione;

— una ripartizione dei dati sull'occupazione tra personale amministrativo e manodopera impiegata direttamente nella produzione;

— retribuzioni del personale;

— flusso di cassa.

(14) Un numero elevato di indicatori di pregiudizio che richiedevano un esame a norma dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base non era quindi stato trattato nella denuncia. Tali indicatori comprendono l'utile sul capitale investito, i fattori che incidono sui prezzi nell'Unione, gli effetti negativi, reali e potenziali, sul flusso di cassa, sulle scorte, sui salari o sulla capacità di ottenere capitale.

(15) Infine tale produttore esportatore ha affermato che i dati forniti dal denunciante in merito alla quota di mercato erano aritmeticamente impossibili a causa del costante aumento delle vendite sul mercato interno al di sopra del livello di crescita del consumo.

(16) In risposta a tali argomentazioni, si è ritenuto che la versione della denuncia consultabile dalle parti interessate contenesse tutti gli elementi di prova e le sintesi non riservate dei dati trasmessi in via riservata, essenziali affinché le parti interessate esercitassero il loro diritto di difesa nel corso del procedimento.

(17) Si rammenta che l'articolo 19 del regolamento di base e l'articolo 6.5 ADA consentono di proteggere le informazioni di natura riservata nei casi in cui la loro divulgazione implicherebbe un significativo vantaggio concorrenziale per un concorrente oppure danneggerebbe gravemente la persona che ha fornito l'informazione o la persona dalla quale ha ottenuto l'informazione la persona che l'ha fornita.

(18) Le informazioni contenute negli allegati a diffusione limitata della denuncia rientrano in tali categorie. In ogni caso il denunciante ha fornito un riassunto significativo delle informazioni contenute negli allegati a diffusione limitata della denuncia «affinché la sostanza delle informazioni presentate a titolo riservato possa essere adeguatamente compresa» dalle parti interessate, come stabilito dall'articolo 19, paragrafo 2, del regolamento di base. Il denunciante ha riassunto adeguatamente il contenuto di tali allegati, senza divulgare dati sensibili relativi alle società.

1.4.3. *Argomentazioni relative al calcolo preliminare del dumping per l'Egitto*

(19) Il governo egiziano e il produttore esportatore che ha collaborato hanno entrambi presentato osservazioni sull'apertura, sostenendo l'assenza di dumping per le importazioni egiziane. Entrambi hanno affermato che il dumping per l'Egitto indicato nella denuncia era stato accertato mediante un «uso scorretto del tasso di cambio ufficiale anziché del tasso di mercato parallelo» per calcolare il valore normale e il margine di dumping. Secondo quanto sostenuto, l'uso del «tasso del mercato parallelo» per il calcolo del dumping dimostrerebbe che le importazioni egiziane non erano vendute a prezzi eccessivamente bassi sul mercato dell'UE. Le due parti chiedono pertanto che sia utilizzato il tasso di cambio parallelo per le valute estere anziché il tasso ufficiale della Banca centrale egiziana («CBE») per la conversione dell'euro e del dollaro statunitense («USD») in lire egiziane («EGP»). A sostegno della loro argomentazione, entrambe le parti hanno fatto riferimento a pubblicazioni di Ernst &Young, dell'FMI e della Commissione europea e a decreti governativi egiziani che riconoscono il tasso di cambio del mercato parallelo, compreso un documento specifico emesso dopo il periodo dell'inchiesta dall'autorità egiziana di regolamentazione finanziaria che autorizza EZDK a utilizzare i tassi di cambio effettivi, suffragati da documenti, anziché quelli ufficiali della CBE a fini di contabilità finanziaria e rendicontazione per gli anni 2023 e 2024.

(20) È comunque una prassi costante della Commissione utilizzare i tassi di cambio ufficiali qualora sia asserito l'utilizzo di tassi di cambio paralleli ([4]). Va inoltre osservato che il tasso ufficiale della CBE era l'unico tasso di cambio legale vigente durante il periodo dell'inchiesta della denuncia e che non esistevano tassi storici pubblicamente registrati di un mercato «nero» o parallelo per il periodo dell'inchiesta. La denuncia è stata ritenuta suffragata da sufficienti elementi di prova ai fini dell'apertura del procedimento. Per l'inchiesta in sé la Commissione si è invece basata solo su dati verificati, tra l'altro presentati dalle parti nelle risposte al questionario e verificati in loco. Questa argomentazione è stata pertanto respinta.

(21) Entrambe le parti hanno affermato inoltre che era stato commesso un errore nel calcolo del dumping nella denuncia, utilizzando «costi di trasporto notevolmente gonfiati» senza giustificazione. Il produttore esportatore che ha collaborato ha inoltre affermato che erano stati commessi errori nel calcolo del dumping nella denuncia, applicando il tasso di cambio ufficiale ai fini della determinazione del valore normale e utilizzando «prezzi sul mercato interno errati» e facendo riferimento ai prezzi degli HFR di due società egiziane che non fabbricano il prodotto oggetto dell'inchiesta.

(22) Sempre a tale proposito è opportuno ricordare che la denuncia è stata ritenuta suffragata da sufficienti elementi di prova ai fini dell'apertura del procedimento. Per l'inchiesta stessa, la Commissione si è basata solo su dati verificati, tra l'altro presentati dalle parti nelle risposte al questionario e verificati in loco. Questa argomentazione è stata pertanto respinta.

([4]) Norma contabile egiziana n. 13, modificata dalla risoluzione del Consiglio dei ministri n. 1568/2022.

1.4.4. *Argomentazioni relative al calcolo preliminare del dumping per il Vietnam*

(23) I due produttori esportatori vietnamiti che hanno collaborato, Formosa Ha Tinh Steel Corporation («Formosa») e Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company («HPDQ») e un utilizzatore, Marcegaglia Carbon Steel S.p.a., hanno presentato osservazioni sul calcolo del dumping nella denuncia, in particolare sulle asserzioni del denunciante relative all'esistenza di «una particolare situazione di mercato» in Vietnam che non permette un valido confronto a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base. Le tre parti hanno sostenuto che le asserzioni contenute nella denuncia sull'esistenza di una particolare situazione di mercato erano infondate.

(24) La Commissione ha ricordato di aver preso in considerazione, nel valutare gli elementi di prova contenuti nella denuncia, solo gli aspetti per i quali tali elementi di prova erano sufficientemente adeguati e precisi. A suo parere ciò non valeva per gli elementi di prova contenuti nella denuncia in merito all'esistenza di un particolare situazione di mercato in Vietnam. Inoltre il dumping calcolato nella denuncia è stato comunque stabilito senza tenere conto della particolare situazione del mercato. L'esistenza di una particolare situazione di mercato non è stata neppure accertata dalla Commissione nel corso dell'inchiesta. Il calcolo del dumping per i due produttori esportatori che hanno collaborato è stato quindi effettuato secondo il metodo descritto nella sezione 3.4. La Commissione ha pertanto respinto le argomentazioni.

1.4.5. *Argomentazione relativa al previsto mutamento di circostanze in Vietnam*

(25) Formosa ha sostenuto che il mercato interno del Vietnam ha subito una forte pressione a causa delle importazioni del prodotto oggetto dell'inchiesta dalla Repubblica popolare cinese («RPC») e dall'India a prezzi di dumping. Di conseguenza il governo del Vietnam ha avviato un'inchiesta antidumping con l'istituzione di misure provvisorie a gennaio 2025. Formosa ha pertanto sostenuto che la Commissione dovrebbe prestare attenzione al previsto mutamento di circostanze e garantire che eventuali misure antidumping da istituire nei confronti del Vietnam siano adeguate alla nuova situazione di carattere duraturo.

(26) La Commissione ha ricordato che la valutazione del dumping e del conseguente pregiudizio riguardava il periodo dell'inchiesta e il periodo in esame, come indicato nella sezione 1.8, e che non era possibile prevedere l'evoluzione delle condizioni di mercato, né del comportamento futuro dei produttori esportatori in Vietnam. Se giustificato, purché si possa dimostrare un mutamento di circostanze di carattere duraturo, potrebbe essere avviato un riesame dei dazi su tale base, a norma dell'articolo 11, paragrafo 3, del regolamento di base. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

1.5. **Campionamento**

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

1.5.1. *Campionamento dei produttori dell'Unione*

(28) Nell'avviso di apertura, la Commissione ha comunicato di aver selezionato a titolo provvisorio un campione di produttori dell'Unione. La Commissione ha selezionato il campione in base al massimo volume rappresentativo della produzione e delle vendite garantendo nel contempo un'equilibrata distribuzione geografica. La Commissione ha invitato le parti interessate a presentare osservazioni sul campione provvisorio, ma non ne sono pervenute.

(29) Di conseguenza il campione definitivo è risultato costituito da tre produttori dell'Unione ubicati in tre diversi Stati membri. Il campione rappresenta oltre il 34 % del volume totale di produzione stimato e più del 35 % delle vendite totali stimate del prodotto simile nell'Unione.

1.5.2. *Campionamento degli importatori*

(30) Per decidere se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in tal caso, selezionare un campione, la Commissione ha invitato gli importatori indipendenti a fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura.

(31) Nessun importatore indipendente ha fornito le informazioni richieste e ha accettato di essere inserito nel campione.

1.5.3. *Campionamento dei produttori esportatori in Egitto, India, Giappone e Vietnam*

(32) Per decidere se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in tal caso, selezionare un campione, la Commissione ha invitato tutti i produttori esportatori dell'Egitto, dell'India, del Giappone e del Vietnam a fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura. La Commissione ha inoltre chiesto alle missioni della Repubblica araba d'Egitto, dell'India, del Giappone e della Repubblica socialista del Vietnam presso l'Unione europea di individuare e/o contattare altri eventuali produttori esportatori potenzialmente interessati a partecipare all'inchiesta.

(33) Per quanto riguarda l'Egitto, un gruppo di produttori esportatori ha fornito le informazioni richieste e ha accettato di essere inserito nel campione. Il gruppo è costituito da una holding, Ezz Steel Company («Ezz Steel»),proprietaria di un produttore esportatore, All Ezz Dekheila Steel Company («EZDK»), che a sua volta è proprietario di un altro produttore esportatore, Ezz Flat Steel Company («EFS»). In considerazione dello scarso numero di risposte, la Commissione non ha ritenuto necessario procedere al campionamento.

(34) Per quanto riguarda l'India e il Giappone, cinque produttori esportatori di ciascun paese hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inseriti nel campione. Una delle società giapponesi non era però un produttore esportatore del prodotto in esame e non è stata presa in considerazione ai fini della costituzione di un campione. In conformità all'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base, la Commissione ha selezionato un campione di due produttori esportatori sia in India sia in Giappone sulla base del massimo volume rappresentativo di esportazioni nell'Unione che potesse essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. In conformità all'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, tutti i produttori esportatori noti interessati e le autorità dei due paesi interessati sono stati consultati in merito alla selezione dei campioni. Non sono pervenute osservazioni sui campioni.

(35) Infine, per quanto riguarda il Vietnam, tre società hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inserite nel campione, ma solo due erano produttori esportatori del prodotto in esame. In considerazione dello scarso numero di risposte, la Commissione non ha ritenuto necessario procedere al campionamento.

1.6. **Esame individuale**

(36) Nessun produttore esportatore ha richiesto un esame individuale a norma dell'articolo 17, paragrafo 3, del regolamento di base.

1.7. **Risposte al questionario e visite di verifica**

(37) La Commissione ha inviato questionari ai tre produttori dell'Unione inseriti nel campione, al denunciante, ai produttori esportatori inseriti nel campione in Egitto, India, Giappone e Vietnam, agli importatori noti e agli utilizzatori. Gli stessi questionari sono stati messi a disposizione online ([5]) il giorno dell'apertura dell'inchiesta.

(38) Il denunciante ha fornito nella denuncia sufficienti elementi di prova prima facie dell'esistenza di distorsioni relative alle materie prime in India e in Vietnam per quanto riguarda il prodotto oggetto dell'inchiesta. Pertanto, come annunciato nell'avviso di apertura, nell'inchiesta sono state esaminate tali distorsioni relative alle materie prime per stabilire se fosse necessario applicare all'India e al Vietnam le disposizioni dell'articolo 7, paragrafi 2 bis e 2 ter, del regolamento di base. Per questo motivo la Commissione ha inviato questionari aggiuntivi ai governi di India e Vietnam.

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

***Produttori dell'Unione***

— Thyssenkrupp Steel Europe AG, Duisburg, Germania

— Acciaieria Arvedi S.p.a., Cremona, Italia

— Tata Steel IJmuiden BV, Velsen-Noord, Paesi Bassi

([5]) https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/case-view?caseId=2743.

***Centri di servizi siderurgici collegati***

— Centro Siderurgico Industriale S.r.l., Perugia, Italia

— Centro Siderurgico Adriatico S.r.l., Perugia, Italia

— Tata Steel Service Centre Feijen, BV, Maastricht, Paesi Bassi

— ThyssenKrupp Stahlkontor AG, Essen, Germania

***Utilizzatori***

— Marcegaglia Carbon Steel S.p.a., Gazoldo degli Ippoliti, Italia

— Network Steel S.L., Madrid, Spagna

***Produttore esportatore in Egitto***

— Ezz Steel

***Produttori esportatori in India***

— ArcelorMittal Nippon Steel India Limited («AMNSIL»)

— Bhushan Power and Steel Limited e JSW Steel Limited («gruppo JSW»)

***Produttori esportatori in Giappone***

— Tokyo Steel Co. Ltd. («Tokyo Steel»)

— Nippon Steel Corporation («Nippon Steel») e società collegate

***Produttori esportatori in Vietnam***

— Formosa Ha Tinh Steel Corporation («Formosa»)

— Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company («Hoa Phat»)

### 1.8. **Periodo dell'inchiesta e periodo in esame**

(40) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1º aprile 2023 e il 31 marzo 2024 («periodo dell'inchiesta»). L'analisi delle tendenze utili per valutare il pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1º gennaio 2021 e la fine del periodo dell'inchiesta («periodo in esame»).

(41) In seguito all'apertura, un produttore esportatore ha sostenuto che il 2020 dovrebbe essere incluso come anno di riferimento nel periodo in esame, al fine di tenere pienamente conto dell'impatto delle distorsioni del mercato dovute alla crisi COVID-19 sull'andamento delle importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo.

(42) La Commissione ha ritenuto che il periodo in esame non dovrebbe essere esteso al 2020, in quanto il mercato e i risultati dell'industria dell'Unione erano fortemente influenzati dalle circostanze eccezionali innescate dalla crisi COVID-19. Tale estensione non avrebbe arrecato alcun valore. Inoltre la durata del periodo in esame era coerente con la normale prassi delle inchieste.

(43) Un altro produttore esportatore ha affermato che, selezionando il periodo dell'inchiesta all'apertura, la Commissione ha escluso l'intero trimestre tra la fine del periodo dell'inchiesta e la data di apertura (8 agosto 2024) e ha ridotto quindi il periodo in esame a 2021 - Q1 2024 escludendo gli anni interi 2020-2023.

(44) Secondo tale produttore esportatore, tale decisione non ha rispettato il «criterio giuridico prescritto» dal regolamento di base e scegliendo l'anno non rappresentativo 2021 come riferimento ha distorto il risultato dell'analisi del pregiudizio notevole.

(45) La Commissione ha respinto in via provvisoria tali argomentazioni in quanto, in primo luogo, è prassi abituale della Commissione ed è a sua discrezione scegliere un periodo dell'inchiesta che riguardi un periodo non inferiore ai sei mesi immediatamente precedenti l'avvio del procedimento ([6]) e prendere in considerazione per la valutazione del pregiudizio tre anni civili oltre al periodo dell'inchiesta e non quattro. In secondo luogo, le perdite subite nel 2020 dall'industria nel suo complesso, nell'UE e all'estero, erano dovute principalmente alla crisi COVID-19, che ha comportato tagli della produzione, con diversi impianti siderurgici inattivi in tutto il mondo. Una volta che l'economia ha iniziato a riprendersi dalla COVID-19 a partire dal 2021, anche la domanda del prodotto oggetto dell'inchiesta ha fatto lo stesso, con conseguenti aumenti dei prezzi e dei profitti. Ciò significa che il 2020 rappresenta un punto eccezionalmente basso, piuttosto che un anno tipico. In terzo luogo, dal 2021 la domanda e l'offerta si sono stabilizzate, per cui si è ritenuto opportuno che il periodo in esame partisse dal 2021. In ogni caso, in linea con la sua prassi abituale, la Commissione ha analizzato tutti i fattori pertinenti per valutare l'evoluzione della situazione dell'industria dell'Unione nel periodo in esame.

## 2. PRODOTTO OGGETTO DELL'INCHIESTA, PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

### 2.1. Prodotto oggetto dell'inchiesta

(46) Il prodotto oggetto della presente inchiesta è costituito da determinati prodotti laminati piatti, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati, anche arrotolati (compresi i prodotti tagliati su misura e in nastri stretti), semplicemente laminati a caldo, non placcati né rivestiti («prodotto oggetto dell'inchiesta»).

Sono esclusi i seguenti prodotti:

(1) prodotti di acciaio inossidabile e al silicio detti «magnetici» a grani orientati,

(2) prodotti di acciaio per utensili e di acciaio rapido,

(3) prodotti non arrotolati, che non presentano motivi in rilievo, di spessore superiore a 10 mm e di larghezza pari o superiore a 600 mm e

(4) prodotti non arrotolati, che non presentano motivi in rilievo, di spessore pari o superiore a 4,75 mm ma non superiore a 10 mm e di larghezza pari o superiore a 2 050 mm.

(47) I prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sono fabbricati mediante laminazione a caldo; si tratta di un processo di lavorazione dei metalli in cui il metallo fuso viene fatto passare attraverso una o più coppie di rulli caldi per ridurre e uniformare lo spessore con la temperatura del metallo al di sopra della temperatura di ricristallizzazione. Essi possono essere forniti in varie forme: arrotolati (anche lubrificati o decapati), tagliati su misura (fogli) o in nastri stretti.

(48) I prodotti piatti di acciaio laminati a caldo presentano due impieghi principali. In primo luogo costituiscono il materiale primario per la produzione di vari prodotti siderurgici a valle a valore aggiunto, a cominciare dai prodotti piatti di acciaio laminati a freddo e rivestiti. In secondo luogo sono usati come fattore produttivo industriale acquistato dagli utilizzatori finali per una serie di impieghi, anche nel settore delle costruzioni (produzione di tubi di acciaio), nella costruzione navale, nei contenitori per gas, negli autoveicoli, nei recipienti a pressione e nelle condotte per il trasporto di energia.

### 2.2. Prodotto in esame

(49) Il prodotto in esame è il prodotto oggetto dell'inchiesta originario dell'Egitto, dell'India, del Giappone e del Vietnam («paesi interessati»), attualmente classificato con i codici NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10 (codice TARIC 7225 19 10 90), 7225 30 90, ex 7225 40 60 (codice TARIC 7225 40 60 90), 7225 40 90, ex 7226 19 10 (codici TARIC 7226 19 10 91, 7226 19 10 95), 7226 91 91 e 7226 91 99. I codici NC e TARIC sono forniti solo a titolo informativo e ferma restando la possibilità di una successiva modifica della classificazione tariffaria. L'ambito della presente inchiesta è delimitato dalla definizione del prodotto oggetto dell'inchiesta di cui sopra.

([6]) Articolo 6, paragrafo 1, del regolamento di base.

### 2.3. **Prodotto simile**

(50) Dall'inchiesta è emerso che i seguenti prodotti hanno le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base e gli stessi impieghi di base:

— il prodotto in esame esportato nell'Unione;

— il prodotto oggetto dell'inchiesta fabbricato e venduto sul mercato interno di Egitto, India, Giappone e Vietnam (paesi interessati), e

— il prodotto oggetto dell'inchiesta fabbricato e venduto nell'Unione dall'industria dell'Unione.

(51) La Commissione ha deciso in questa fase che tali prodotti sono pertanto prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

### 2.4. **Argomentazioni riguardanti la definizione del prodotto**

(52) Un produttore esportatore (Daido Steel Co. Ltd., «Daido») ha chiesto l'esclusione di tutti i suoi tipi di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sulla base del fatto che sono noti nell'industria come acciai per utensili e acciai rapidi, anche se non corrispondono alla descrizione dell'acciaio per utensili inclusa nella nomenclatura combinata (NC) dell'UE. Il produttore esportatore ha affermato che i suoi prodotti i) presentano proprietà fisiche, tecniche e chimiche che si distinguono notevolmente rispetto ad altri tipi di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo, ii) sono commercializzati attraverso canali di vendita specializzati con prezzi diversi e iii) le specifiche e gli impieghi finali diversi dovrebbero essere inclusi nella definizione del prodotto.

(53) In precedenti inchieste concernenti la stessa definizione del prodotto, la Commissione ha escluso gli acciai per utensili e gli acciai rapidi dalla definizione del prodotto oggetto del procedimento antidumping relativo alle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati ([7]). La Commissione ha rilevato l'effettiva esistenza di importanti differenze chimiche e fisiche tra altri tipi del prodotto in esame diversi dagli acciai per utensili e dagli acciai rapidi, da un lato, e gli acciai per utensili e gli acciai rapidi, dall'altro. La Commissione conferma tale valutazione nell'inchiesta in esame. La Commissione ha tuttavia ritenuto che la richiesta di Daido Steel Co. Ltd. di escludere tutti i suoi tipi di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo non fosse sufficientemente specifica. Per questi motivi la Commissione ha respinto la richiesta di Daido di respingere tutti i suoi prodotti, ma ha confermato l'esclusione dell'acciaio per utensili di cui alla sezione 2.1. La Commissione ha inoltre ritenuto che l'uso dei codici NC appropriati fosse responsabilità dell'importatore al momento della dichiarazione delle merci alle autorità doganali.

([7]) Cfr. regolamento di esecuzione (UE) 2017/649 della Commissione, del 5 aprile 2017, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese (GU L 92 del 6.4.2017, pag. 68, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2017/649/oj); regolamento di esecuzione (UE) 2017/1795 della Commissione, del 5 ottobre 2017, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari del Brasile, dell'Iran, della Russia e dell'Ucraina e che chiude l'inchiesta riguardante le importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Serbia (GU L 258 del 6.10.2017, pag. 24, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2017/1795/oj); regolamento di esecuzione (UE) 2021/1100 della Commissione del 5 luglio 2021 che istituisce un dazio antidumping definitivo e riscuote definitivamente il dazio provvisorio istituito sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Turchia (GU L 238 del 6.7.2021, pag. 32, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/1100/oj); regolamento di esecuzione (UE) 2017/969 della Commissione, dell'8 giugno 2017, che istituisce dazi compensativi definitivi sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese e che modifica il regolamento di esecuzione (UE) 2017/649 della Commissione che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese (GU L 146 del 9.6.2017, pag. 17, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2017/969/oj).

## 3. **DUMPING**

### 3.1. **Egitto**

#### 3.1.1. *Valore normale*

(54) La Commissione ha dapprima verificato se il volume totale delle vendite sul mercato interno di Ezz Steel fosse rappresentativo, conformemente all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno sono rappresentative se il volume totale delle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti sul mercato interno ha rappresentato, per ciascun produttore esportatore, almeno il 5 % del volume totale delle sue vendite all'esportazione del prodotto in esame nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Su tale base le vendite totali del prodotto simile sul mercato interno da parte di Ezz Steel sono risultate rappresentative.

(55) La Commissione ha successivamente individuato i tipi di prodotto venduti sul mercato interno identici o comparabili ai tipi di prodotto venduti per l'esportazione nell'Unione per il produttore esportatore con vendite rappresentative sul mercato interno.

(56) La Commissione ha poi verificato se le vendite sul mercato interno del produttore esportatore per ciascun tipo di prodotto identico o comparabile a un tipo di prodotto venduto per l'esportazione nell'Unione fossero rappresentative, in conformità all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto identico o comparabile sono rappresentative se il volume totale delle vendite sul mercato interno di tale tipo di prodotto ad acquirenti indipendenti durante il periodo dell'inchiesta rappresenta almeno il 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione nell'Unione di tale tipo di prodotto.

(57) La Commissione ha stabilito che le vendite sul mercato interno di tutti i tipi di prodotto per ciascun tipo di prodotto identico o comparabile a un tipo di prodotto venduto per l'esportazione nell'Unione erano rappresentative, ad eccezione di due tipi di prodotto per i quali le vendite sul mercato interno erano inferiori al 5 % e quindi non rappresentative. Per questi tipi di prodotto, il valore normale è stato costruito secondo il metodo seguente.

(58) La Commissione ha poi definito, per ciascun tipo di prodotto, la percentuale di vendite remunerative ad acquirenti indipendenti effettuate sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta, al fine di decidere se utilizzare le vendite effettivamente realizzate sul mercato interno per il calcolo del valore normale, in conformità all'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base.

(59) Il valore normale si basa sul prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto, a prescindere dal fatto che le vendite siano o no remunerative, se:

(a) il volume delle vendite del tipo di prodotto venduto a un prezzo netto pari o superiore al costo di produzione calcolato ha rappresentato più dell'80 % del volume totale delle vendite di tale tipo di prodotto; e

(b) la media ponderata del prezzo di vendita di tale tipo di prodotto è pari o superiore al costo unitario di produzione.

(60) Nel presente caso il valore normale è pari alla media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno di tale tipo di prodotto durante il periodo dell'inchiesta.

(61) Il valore normale è il prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto per le sole vendite remunerative dei tipi di prodotto effettuate sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta se:

(a) il volume delle vendite remunerative del tipo di prodotto rappresenta l'80 % o meno del volume totale delle vendite di tale tipo di prodotto, o

(b) la media ponderata del prezzo di vendita di tale tipo di prodotto è inferiore alla media ponderata del costo unitario di produzione.

(62) Dall'analisi delle vendite sul mercato interno è emerso che oltre l'80 % di tali vendite era remunerativo e che la media ponderata del prezzo di vendita era superiore alla media ponderata del costo unitario di produzione. Di conseguenza il valore normale è stato calcolato come una media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta.

(63) Per i due tipi di prodotto che non sono stati venduti in quantitativi rappresentativi sul mercato interno ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, prima frase, del regolamento di base, la Commissione ha costruito il valore normale a norma dell'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base.

(64) Il valore normale è stato costruito sommando al costo medio di produzione del prodotto simile dei produttori esportatori che hanno collaborato durante il periodo dell'inchiesta:

(a) la media ponderata delle spese generali, amministrative e di vendita («SGAV») sostenute dal produttore esportatore che ha collaborato per le vendite del prodotto simile effettuate sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta; e

(b) la media ponderata dei profitti realizzati dal produttore esportatore che ha collaborato sulle vendite del prodotto simile sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta.

(65) Per i tipi di prodotto non venduti in quantità rappresentative sul mercato interno, è stata aggiunta la media delle SGAV e dei profitti relativi alle operazioni effettuate nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno per questi tipi di prodotto.

3.1.2. *Prezzo all'esportazione*

(66) Il produttore esportatore ha esportato nell'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti o ad operatori commerciali indipendenti e il prezzo all'esportazione è stato il prezzo realmente pagato o pagabile per il prodotto in esame venduto per l'esportazione nell'Unione, a norma dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

3.1.3. *Confronto*

(67) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, la Commissione effettua un confronto equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione allo stesso stadio commerciale e tiene conto delle differenze tra i fattori che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità. Nel caso di specie la Commissione ha scelto di confrontare il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori inseriti nel campione allo stadio commerciale franco fabbrica. Come ulteriormente spiegato in appresso, se del caso il valore normale e il prezzo all'esportazione sono stati adeguati al fine di: i) riportarli al livello franco fabbrica; e ii) tenere conto delle differenze tra i fattori che, secondo quanto affermato e dimostrato, incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità.

3.1.3.1. Adeguamenti apportati al valore normale

(68) Al fine di riportare il valore normale allo stadio commerciale franco fabbrica sono stati applicati adeguamenti per tenere conto di: trasporto, assicurazione, movimentazione, carico, commissioni e costi accessori, se del caso.

(69) Sono stati effettuati adeguamenti per i seguenti fattori che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità: costo del credito e spese bancarie, se del caso.

3.1.3.2. Adeguamenti apportati al prezzo all'esportazione

(70) Al fine di riportare il prezzo all'esportazione allo stadio commerciale franco fabbrica, sono stati applicati adeguamenti per tenere conto di: trasporto interno, nolo marittimo e assicurazione, nonché movimentazione e carico.

(71) Sono stati effettuati adeguamenti per i seguenti fattori che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità: costo del credito e spese bancarie.

(72) La società ha informato la Commissione in merito a questioni concernenti la conversione valutaria in Egitto durante il periodo dell'inchiesta (cfr. sezione 1.4.3). Considerando che i conti certificati dei produttori esportatori che hanno collaborato per il periodo dell'inchiesta si basavano sul tasso di cambio del mercato parallelo, in virtù di una deroga concessa dalle autorità egiziane il 5 settembre 2023, ai fini del calcolo è stato utilizzato il tasso di cambio parallelo anziché quello ufficiale. A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), del regolamento di base, la data di vendita è di norma la data della fattura, ma si può utilizzare la data del contratto, dell'ordine di acquisto o della conferma dell'ordine, se tali documenti sono più idonei a determinare le condizioni di vendita. In primo luogo, la Commissione ha considerato la fluttuazione del tasso di cambio del mercato parallelo dell'EGP e il notevole calo complessivo dell'EGP rispetto al dollaro USA e all'euro. In secondo luogo, la Commissione ha preso in considerazione le pratiche di fissazione dei prezzi adottate dal produttore esportatore egiziano, in base alle quali le condizioni di vendita sono state fissate al momento dell'ordine di acquisto anziché alla data della fattura per le vendite all'esportazione. La Commissione ha pertanto utilizzato il tasso di cambio mensile, indicato nei rendiconti finanziari del produttore esportatore, applicabile al momento del contratto di vendita per convertire il prezzo all'esportazione da USD in EGP.

3.1.4. *Margine di dumping*

(73) Per il produttore esportatore la Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo di prodotto simile e la media ponderata del prezzo all'esportazione del corrispondente tipo di prodotto in esame, conformemente all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.

(74) Su tale base il margine di dumping medio ponderato provvisorio calcolato per il produttore esportatore, espresso in percentuale del prezzo CIF franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, è del 12,8 %.

(75) Il livello di collaborazione nel caso dell'Egitto è alto, perché le esportazioni del produttore esportatore che ha collaborato costituivano il 100 % delle importazioni totali durante il periodo dell'inchiesta. Su tale base la Commissione ha deciso di fissare il margine di dumping per i produttori esportatori che non hanno collaborato al livello dell'unica società che ha collaborato.

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

*Tabella 1*

**Margini di dumping**

| Società | Margine di dumping provvisorio |
|---|---|
| Ezz Steel Company | 12,8 % |
| Tutte le altre importazioni originarie dell'Egitto | 12,8 % |

3.2. **India**

(77) I due produttori esportatori inseriti nel campione hanno collaborato all'inchiesta. Sul mercato interno entrambi i produttori esportatori inseriti nel campione hanno venduto il prodotto simile sia direttamente sia tramite operatori commerciali collegati. Entrambi hanno esportato il prodotto in esame nell'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti e tramite parti collegate.

3.2.1. *Valore normale*

(78) La Commissione ha dapprima verificato per ciascun produttore esportatore inserito nel campione se il volume totale delle vendite sul mercato interno fosse rappresentativo, conformemente all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno sono rappresentative se il volume totale delle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti sul mercato interno ha rappresentato almeno il 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione del prodotto oggetto dell'inchiesta durante il periodo dell'inchiesta. Su tale base, le vendite totali del prodotto simile effettuate sul mercato interno da ciascun produttore esportatore inserito nel campione erano rappresentative.

(79) La Commissione ha successivamente individuato i tipi di prodotto venduti sul mercato interno identici o comparabili ai tipi di prodotto venduti per l'esportazione nell'Unione per il produttore esportatore con vendite rappresentative sul mercato interno.

(80) La Commissione ha poi verificato se i tipi di prodotto identici o comparabili venduti sul mercato interno da ciascuno dei produttori esportatori che hanno collaborato rispetto ai tipi di prodotto venduti per l'esportazione nell'Unione fossero rappresentativi, conformemente all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto identico o comparabile sono rappresentative se il volume totale delle vendite sul mercato interno di tale tipo di prodotto ad acquirenti indipendenti durante il periodo dell'inchiesta rappresenta almeno il 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione nell'Unione di tale tipo di prodotto.

(81) La Commissione ha stabilito che le vendite sul mercato interno di tutti i tipi di prodotto per ciascun tipo di prodotto identico o comparabile a un tipo di prodotto venduto per l'esportazione nell'Unione erano rappresentative, ad eccezione di due tipi di prodotto di AMNSIL e di tre tipi di prodotto del gruppo JSW, per i quali le vendite sul mercato interno erano inesistenti o inferiori al 5 % e quindi non rappresentative. In assenza di vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto del prodotto simile, il valore normale è stato costruito dato che non era disponibile neanche il prezzo di vendita sul mercato interno dell'altro produttore inserito nel campione per quel tipo di prodotto. Non erano disponibili altre fonti per i prezzi sul mercato interno di tale prodotto. Per questi tipi di prodotto, il valore normale è stato costruito secondo il metodo seguente.

(82) La Commissione ha poi definito, per ciascun tipo di prodotto, la percentuale di vendite remunerative ad acquirenti indipendenti effettuate sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta, al fine di decidere se utilizzare le vendite effettivamente realizzate sul mercato interno per il calcolo del valore normale, oppure se ignorare le vendite non eseguite nell'ambito di normali operazioni commerciali a causa del prezzo, in conformità all'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base.

(83) Il costo di fabbricazione per ciascun produttore esportatore inserito nel campione è stato adeguato per tenere conto dei cosiddetti «costi non di produzione». Si tratta di costi che non erano considerati costi di produzione dai produttori esportatori inseriti nel campione e di conseguenza non sono stati imputati al costo di fabbricazione. È risultato che tali costi, anche se non imputati come tali, erano collegati alla fabbricazione del prodotto oggetto dell'inchiesta.

(84) Tutti i produttori esportatori inseriti nel campione ottenevano minerale di ferro in parte sul mercato indiano e in parte dalle loro miniere vincolate. Per rispettare gli obblighi contrattuali dell'attività mineraria, i produttori esportatori inseriti nel campione hanno venduto minerale di ferro in perdita per evitare il pagamento di penali o ridurre il costo delle penali. La perdita realizzata sulle vendite di minerale di ferro è stata considerata un costo di approvvigionamento dalla Commissione ed è stata quindi imputata al costo di fabbricazione.

(85) Il valore normale si basa sul prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto, a prescindere dal fatto che le vendite siano o no remunerative, se:

(a) il volume delle vendite del tipo di prodotto venduto a un prezzo netto pari o superiore al costo di produzione calcolato ha rappresentato più dell'80 % del volume totale delle vendite di tale tipo di prodotto; e

(b) la media ponderata del prezzo di vendita di tale tipo di prodotto è pari o superiore alla media ponderata del costo unitario di produzione.

(86) Nel presente caso il valore normale è pari alla media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno di tale tipo di prodotto durante il periodo dell'inchiesta.

(87) Il valore normale è il prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto per le sole vendite remunerative dei tipi di prodotto effettuate sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta se:

(a) il volume delle vendite remunerative del tipo di prodotto rappresenta l'80 % o meno del volume totale delle vendite di tale tipo di prodotto; o

(b) la media ponderata del prezzo di vendita di tale tipo di prodotto è inferiore alla media ponderata del costo unitario di produzione.

(88) Quando un tipo di prodotto non era venduto in quantità rappresentative o non era venduto affatto sul mercato interno ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, prima frase, del regolamento di base, la Commissione ha costruito il valore normale in conformità dell'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base.

(89) Il valore normale è stato costruito per ciascun tipo di prodotto sommando al costo medio di produzione del prodotto simile dei produttori esportatori oggetto dell'inchiesta durante il periodo dell'inchiesta i seguenti elementi:

(a) la media ponderata delle spese generali, amministrative e di vendita («SGAV») sostenute dai produttori esportatori oggetto dell'inchiesta per le vendite del prodotto simile effettuate sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta; e

(b) la media ponderata dei profitti realizzati dai produttori esportatori oggetto dell'inchiesta sulle vendite del prodotto simile sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta.

(90) Per i tipi di prodotto non venduti in quantità rappresentative sul mercato interno, è stata aggiunta la media delle SGAV e dei profitti relativi alle operazioni effettuate nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno per questi tipi di prodotto. Per i tipi di prodotto non venduti affatto sul mercato interno, o dei quali non sono state riscontrate vendite nel corso di normali operazioni commerciali, è stata aggiunta la media ponderata delle SGAV e dei profitti relativi a tutte le operazioni effettuate nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno.

3.2.2. *Prezzo all'esportazione*

(91) I produttori esportatori inseriti nel campione esportavano nell'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti oppure tramite operatori commerciali collegati.

(92) Quando il produttore esportatore esportava il prodotto in esame direttamente ad acquirenti indipendenti nell'Unione, il prezzo all'esportazione era il prezzo realmente pagato o pagabile per il prodotto in esame venduto per l'esportazione nell'Unione, a norma dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

(93) Oltre ad effettuare vendite dirette, un produttore esportatore inserito nel campione ha venduto il prodotto in esame nell'Unione anche a parti collegate, che successivamente lo hanno ulteriormente trasformato. Per queste vendite il prezzo all'esportazione è stato stabilito a norma dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base perché la Commissione ha potuto verificare che i prezzi praticati tra le parti collegate erano prezzi di libera concorrenza e riflettevano i prezzi di mercato.

3.2.3. *Confronto*

(94) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, la Commissione effettua un confronto equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione allo stesso stadio commerciale e tiene conto delle differenze tra i fattori che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità. Nel caso di specie la Commissione ha scelto di confrontare il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori inseriti nel campione allo stadio commerciale franco fabbrica. Come ulteriormente spiegato in appresso, se del caso il valore normale e il prezzo all'esportazione sono stati adeguati al fine di: i) riportarli al livello franco fabbrica; e ii) tenere conto delle differenze tra i fattori che, secondo quanto affermato e dimostrato, incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità.

3.2.3.1. Adeguamenti apportati al valore normale

(95) Al fine di riportare il valore normale allo stadio commerciale franco fabbrica sono stati applicati adeguamenti per tenere conto di: trasporto interno e assicurazione, nonché movimentazione e carico.

(96) Sono stati effettuati adeguamenti per i seguenti fattori che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità: costo del credito e costi di imballaggio.

3.2.3.2. Adeguamenti apportati al prezzo all'esportazione

(97) Al fine di riportare il prezzo all'esportazione allo stadio commerciale franco fabbrica, sono stati applicati adeguamenti per tenere conto di: trasporto interno, nolo marittimo e assicurazione, nonché movimentazione e carico.

(98) Sono stati effettuati adeguamenti per i seguenti fattori che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità: costo del credito, commissioni e spese bancarie.

(99) Tutti i produttori esportatori inseriti nel campione hanno richiesto un adeguamento per la restituzione dei dazi a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera b), del regolamento di base, sostenendo che l'esistenza di un regime di restituzione dei dazi per talune materie prime implicherebbe che su tutte le loro vendite sul mercato interno graverebbe un'imposta indiretta rispetto alle vendite all'esportazione. I produttori esportatori non sono stati tuttavia in grado di dimostrare che la semplice esistenza del regime di restituzione dei dazi avrebbe un'incidenza sulla comparabilità dei prezzi. I produttori esportatori non hanno potuto dimostrare che l'importo della restituzione del dazio è stato preso in considerazione nel prezzo di vendita. Tale richiesta non ha quindi potuto essere accolta.

(100) Un produttore esportatore inserito nel campione ha presentato una richiesta a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base per le spese di trasporto tra lo stabilimento di produzione e i diversi depositi nel paese. Il produttore esportatore non è stato tuttavia in grado di dimostrare che un costo di trasporto supplementare inciderebbe sulla comparabilità dei prezzi. Il produttore esportatore non ha potuto dimostrare che il costo di trasporto supplementare ha influito sul prezzo di vendita. Tale richiesta non ha quindi potuto essere accolta.

3.2.4. *Dumping*

(101) Per i produttori esportatori inseriti nel campione la Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo di prodotto simile e la media ponderata del prezzo all'esportazione del corrispondente tipo di prodotto in esame, conformemente all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.

(102) Su tale base, la media ponderata del margine di dumping, espressa in percentuale del prezzo CIF franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, calcolato per il produttore esportatore, era pari allo 0,77 % e all'1,76 % per i due produttori esportatori inseriti nel campione, ossia sotto il 2 % del prezzo all'esportazione, che è la soglia minima indicata all'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base. Su tale base la Commissione ha concluso che anche il margine di dumping a livello nazionale era inferiore al livello minimo. Date le circostanze, la Commissione intende chiudere il presente procedimento per quanto riguarda le importazioni del prodotto in esame originario dell'India, conformemente all'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base.

(103) Le parti interessate sono invitate a presentare osservazioni in merito all'intenzione della Commissione di chiudere il procedimento nei confronti dell'India entro 15 giorni dalla pubblicazione del presente regolamento.

3.3. **Giappone**

3.3.1. *Valore normale*

(104) Per stabilire il valore normale, la Commissione ha dapprima verificato se il volume totale delle vendite sul mercato interno dei produttori esportatori inseriti nel campione fosse rappresentativo, conformemente all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno sono rappresentative se il volume totale delle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti sul mercato interno ha rappresentato, per ciascun produttore esportatore, almeno il 5 % del volume totale delle sue vendite all'esportazione del prodotto in esame nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Su tale base le vendite totali del prodotto simile effettuate sul mercato interno da ciascun produttore esportatore erano rappresentative.

(105) La Commissione ha successivamente individuato i tipi di prodotto venduti sul mercato interno identici o comparabili ai tipi di prodotto venduti per l'esportazione nell'Unione per i produttori esportatori con vendite rappresentative sul mercato interno.

(106) La Commissione ha poi esaminato se le vendite sul mercato interno dei produttori esportatori inseriti nel campione per ciascun tipo di prodotto identico o comparabile a un tipo di prodotto esportato nell'Unione fossero rappresentative, in conformità all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto sono rappresentative se il volume totale delle vendite sul mercato interno di tale tipo di prodotto ad acquirenti indipendenti durante il periodo dell'inchiesta rappresenta almeno il 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione nell'Unione del tipo di prodotto identico o comparabile.

(107) La Commissione ha stabilito che le vendite sul mercato interno di tutti i tipi di prodotto per ciascun tipo di prodotto identico o comparabile a un tipo di prodotto venduto per l'esportazione nell'Unione erano rappresentative, fatta eccezione per quattro tipi di prodotto di Tokyo Steel e due tipi di prodotto di Nippon Steel, per i quali le vendite sul mercato interno erano inesistenti o inferiori al 5 % e quindi non rappresentative. In assenza di vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto simile, il valore normale è stato costruito dato che il prezzo di vendita sul mercato interno dell'altro produttore inserito nel campione per quel tipo di prodotto non poteva essere divulgato in modo significativo senza violare la riservatezza di tale produttore. La Commissione non ha trovato altre informazioni sui prezzi di tali prodotti. Per questi tipi di prodotto non rappresentativi, il valore normale è stato costruito secondo il metodo seguente.

(108) La Commissione ha poi definito, per ciascun tipo di prodotto, la percentuale di vendite remunerative ad acquirenti indipendenti effettuate sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta, al fine di decidere se utilizzare le vendite effettivamente realizzate sul mercato interno per il calcolo del valore normale, in conformità all'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base.

(109) Il valore normale si basa sul prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto, a prescindere dal fatto che le vendite siano o no remunerative, se:

(a) il volume delle vendite del tipo di prodotto venduto a un prezzo netto pari o superiore al costo di produzione calcolato ha rappresentato più dell'80 % del volume totale delle vendite di tale tipo di prodotto; e

(b) la media ponderata del prezzo di vendita di tale tipo di prodotto è pari o superiore alla media ponderata del costo unitario di produzione.

(110) Nel presente caso il valore normale è pari alla media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno di tale tipo di prodotto durante il periodo dell'inchiesta.

(111) Il valore normale è il prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto per le sole vendite remunerative dei tipi di prodotto effettuate sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta se:

(a) il volume delle vendite remunerative del tipo di prodotto rappresenta l'80 % o meno del volume totale delle vendite di tale tipo di prodotto; o

(b) la media ponderata del prezzo di vendita di tale tipo di prodotto è inferiore alla media ponderata del costo unitario di produzione.

(112) Dall'analisi delle vendite sul mercato interno è emerso che per entrambi i produttori esportatori inseriti nel campione il volume delle vendite remunerative di alcuni tipi di prodotto durante il periodo dell'inchiesta rappresentava meno dell'80 % del volume totale delle vendite di tale tipo di prodotto. Di conseguenza per questi tipi di prodotto il valore normale è stato calcolato come media ponderata delle sole vendite remunerative. Per tutti gli altri tipi di prodotto si applicava lo scenario descritto al considerando 109 e il valore normale è stato calcolato come media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta.

(113) Per i tipi di prodotto dei produttori esportatori inseriti nel campione per i quali nel corso di normali operazioni commerciali non sono state realizzate vendite o sono state realizzate vendite insufficienti di un tipo del prodotto simile, oppure quando un tipo di prodotto non è stato venduto in quantitativi rappresentativi sul mercato interno, la Commissione ha calcolato il valore normale conformemente all'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base.

(114) Il valore normale è stato calcolato sommando al costo medio di produzione del prodotto simile dei produttori esportatori inseriti nel campione durante il periodo dell'inchiesta:

(a) la media ponderata delle spese generali, amministrative e di vendita («SGAV») sostenute dai due produttori esportatori che hanno collaborato per le vendite del prodotto simile effettuate sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta; e

(b) la media ponderata dei profitti realizzati dai due produttori esportatori sulle vendite del prodotto simile sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta.

(115) Per i tipi di prodotto non venduti in quantità rappresentative sul mercato interno, è stata aggiunta la media delle SGAV e dei profitti relativi alle operazioni effettuate nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno per questi tipi di prodotto. In assenza di vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto simile, il valore normale è stato costruito dato che il prezzo di vendita sul mercato interno di un altro produttore inserito nel campione per quel tipo di prodotto non poteva essere divulgato in modo significativo senza violare la riservatezza di tale produttore.

(116) La Commissione osserva che, date alcune carenze nelle informazioni presentate per uno degli operatori commerciali nazionali di Nippon Steel e considerando i volumi limitati delle vendite sul mercato interno interessate, la Commissione ha deciso di utilizzare le informazioni di Nippon Steel e delle sue altre società collegate come riferimento per tale operatore commerciale nazionale al fine di stabilire il valore normale. Data la natura sensibile dei dati e delle spiegazioni pertinenti, ulteriori dettagli sono stati forniti a Nippon Steel nella divulgazione delle informazioni specifica.

3.3.2. *Prezzo all'esportazione*

(117) Nippon Steel esportava nell'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti o tramite società collegate operanti come importatori, mentre Tokyo Steel esportava nell'Unione solo direttamente ad acquirenti indipendenti.

(118) Quando il produttore esportatore esportava il prodotto in esame direttamente ad acquirenti indipendenti nell'Unione, il prezzo all'esportazione era il prezzo realmente pagato o pagabile per il prodotto in esame venduto per l'esportazione nell'Unione, a norma dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

(119) Nei casi in cui il produttore esportatore esportava il prodotto in esame nell'Unione tramite società collegate operanti come importatori, il prezzo all'esportazione è stato stabilito in base al prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione conformemente all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Nel presente caso, al prezzo sono stati applicati adeguamenti per tenere conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, comprese le SGAV, nonché dei profitti realizzati.

3.3.3. *Confronto*

(120) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, la Commissione effettua un confronto equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione allo stesso stadio commerciale e tiene conto delle differenze tra i fattori che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità. Nel caso di specie la Commissione ha scelto di confrontare il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori inseriti nel campione allo stadio commerciale franco fabbrica. Come ulteriormente spiegato in appresso, se del caso il valore normale e il prezzo all'esportazione sono stati adeguati al fine di: i) riportarli al livello franco fabbrica; e ii) tenere conto delle differenze tra i fattori che, secondo quanto affermato e dimostrato, incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità.

3.3.3.1. Adeguamenti apportati al valore normale

(121) Al fine di riportare il valore normale allo stadio commerciale franco fabbrica sono stati applicati adeguamenti per tenere conto di: trasporto interno; nolo marittimo e assicurazione; trasporto, carico e costi accessori; e imballaggio.

(122) Sono stati effettuati adeguamenti per i seguenti fattori che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità: costo del credito; spese bancarie; sconti e ribassi; servizio d'assistenza; e commissioni.

3.3.3.2. Adeguamenti apportati al prezzo all'esportazione

(123) Al fine di riportare il prezzo all'esportazione allo stadio commerciale franco fabbrica, sono stati applicati adeguamenti per tenere conto di: trasporto interno; nolo marittimo e assicurazione; movimentazione, carico e costi accessori; imballaggio; e dazi di salvaguardia.

(124) Sono stati effettuati adeguamenti per i seguenti fattori che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità: costo del credito; spese bancarie; sconti; servizio d'assistenza; e commissioni.

(125) Nippon Steel ha chiesto un ulteriore adeguamento per tenere conto di una presunta differenza di prezzo tra le vendite in diversi settori, per cui i prezzi sarebbero in media notevolmente superiori in un settore («settore A») rispetto a un altro («settore B»). L'adeguamento proposto sarebbe basato sulla differenza media di prezzo tra i due settori per tutte le vendite sul mercato interno, senza distinguere tra periodo di vendita e tipo di prodotto o considerare se l'acquirente fosse collegato o indipendente. La risultante differenza di prezzo complessiva in yen per tonnellata sarebbe detratta dal prezzo di vendita moltiplicando tale differenza di prezzo per il quantitativo venduto al settore A nelle singole operazioni. Durante la verifica in loco Nippon Steel ha fornito alcune informazioni generali per spiegare il motivo per cui di norma esisterebbe una differenza di prezzo tra i due settori.

(126) Tuttavia la società a) non è stata in grado di quantificare gli elementi alla base della differenza di prezzo e ha mostrato solo una differenza di prezzo complessiva (il prezzo medio totale per il settore A meno il prezzo medio totale per il settore B durante il periodo dell'inchiesta); b) non è stata in grado di fornire una documentazione specifica che spieghi la differenza di prezzo in base al prodotto o al cliente; c) non è stata in grado di spiegare per quale motivo, benché per alcune operazioni il prezzo per tipo di prodotto fosse effettivamente più elevato per il settore A, come asserito da Nippon Steel, per altre operazioni il prezzo fosse in realtà più elevato per il settore B.

(127) Inoltre la differenza di prezzo tra le vendite ai due settori per tipo di prodotto non era coerente e variava da una percentuale negativa a due cifre a una percentuale positiva a due cifre, sia su base mensile che considerando l'intero periodo dell'inchiesta. La differenza di prezzo tra i due settori inoltre potrebbe variare da un mese all'altro. Ad esempio, per un tipo di prodotto la Commissione ha osservato che il prezzo per il settore A era effettivamente superiore rispetto al settore B in un dato mese, inferiore nel mese successivo e di nuovo più costoso in quello dopo.

(128) Infine, benché il produttore esportatore Nippon Steel abbia fornito informazioni sulle vendite ai due diversi settori, la Commissione non ha ricevuto tali informazioni da nessuna delle sue entità collegate. In aggiunta alle questioni summenzionate, non è stato pertanto possibile analizzare la presunta differenza di prezzo al livello delle entità collegate e l'incidenza sul prezzo finale di vendita ad acquirenti indipendenti sul mercato interno.

(129) Per i motivi di cui sopra, la Commissione ha respinto la richiesta di adeguamento di Nippon Steel.

3.3.4. *Margine di dumping*

(130) Per i produttori esportatori inseriti nel campione la Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo di prodotto simile e la media ponderata del prezzo all'esportazione del corrispondente tipo del prodotto in esame, conformemente all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.

(131) Su tale base i margini di dumping medi ponderati provvisori, espressi in percentuale del prezzo CIF franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

| Società | Margine di dumping provvisorio |
|---|---|
| Nippon Steel Corporation | 42,5 % |
| Tokyo Steel Co. Ltd. | 6,9 % |

(132) Per i produttori esportatori che hanno collaborato non inseriti nel campione la Commissione ha calcolato la media ponderata del margine di dumping conformemente all'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base.

(133) Su tale base il margine di dumping provvisorio dei produttori esportatori che hanno collaborato non inseriti nel campione è pari al 32,9 %.

(134) Per tutti gli altri produttori esportatori del Giappone la Commissione ha fissato il margine di dumping in base ai dati disponibili, conformemente all'articolo 18 del regolamento di base. A tal fine la Commissione ha determinato il livello di collaborazione dei produttori esportatori. Il livello di collaborazione corrisponde al volume delle esportazioni nell'Unione dei produttori esportatori che hanno collaborato, espresso in percentuale delle importazioni totali nell'Unione dal paese interessato durante il periodo dell'inchiesta, stabilite in base a Eurostat.

(135) In questo caso il livello di collaborazione è alto, poiché le esportazioni dei produttori esportatori che hanno collaborato costituivano il 100 % delle importazioni totali durante il periodo dell'inchiesta. Su tale base la Commissione ha deciso di fissare il margine di dumping per i produttori esportatori che non hanno collaborato al livello della società che ha collaborato inserita nel campione con il margine di dumping più elevato.

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

*Tabella 2*

**Margini di dumping**

| Società | Margine di dumping provvisorio |
|---|---|
| Nippon Steel Corporation | 42,5 % |
| Tokyo Steel Co. Ltd. | 6,9 % |
| Altre società che hanno collaborato<br>— Daido Steel Co., Ltd.<br>— JFE Steel Corporation | 32,9 % |
| Tutte le altre importazioni originarie del Giappone | 42,5 % |

3.4. **Vietnam**

3.4.1. *Valore normale*

(137) La Commissione ha dapprima verificato se il volume totale delle vendite sul mercato interno di ciascun produttore esportatore che ha collaborato (Formosa e Hoa Phat) fosse rappresentativo, conformemente all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno sono rappresentative se il volume totale delle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti sul mercato interno ha rappresentato, per ciascun produttore esportatore, almeno il 5 % del volume totale delle sue vendite all'esportazione del prodotto in esame nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Su tale base, le vendite totali del prodotto simile effettuate sul mercato interno da Formosa e Hoa Phat sono risultate rappresentative.

(138) La Commissione ha successivamente individuato i tipi di prodotto venduti sul mercato interno identici o comparabili ai tipi di prodotto venduti per l'esportazione nell'Unione per i produttori esportatori con vendite rappresentative sul mercato interno.

(139) La Commissione ha poi verificato se le vendite sul mercato interno di ciascun produttore esportatore che ha collaborato per ciascun tipo di prodotto identico o comparabile a un tipo di prodotto venduto per l'esportazione nell'Unione fossero rappresentative, in conformità all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto sono rappresentative se il volume totale delle vendite sul mercato interno di tale tipo di prodotto ad acquirenti indipendenti durante il periodo dell'inchiesta rappresenta almeno il 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione nell'Unione del tipo di prodotto identico o comparabile.

(140) La Commissione ha stabilito che nel caso di Formosa le vendite sul mercato interno di tutti i tipi di prodotto erano rappresentative per ciascun tipo di prodotto identico o comparabile a un tipo di prodotto venduto per l'esportazione nell'Unione. Nel caso di Hoa Phat, le vendite sul mercato interno di tutti i tipi di prodotto erano rappresentative per ciascun tipo di prodotto identico o comparabile a un tipo di prodotto venduto per l'esportazione nell'Unione, fatta eccezione per due tipi di prodotto per i quali le vendite sul mercato interno erano inesistenti o inferiori al 5 % e quindi non rappresentative. In assenza di vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto simile, il valore normale è stato costruito dato che il prezzo di vendita sul mercato interno dell'altro produttore inserito nel campione per quel tipo di prodotto non poteva essere divulgato in modo significativo senza violare la riservatezza di tale produttore. La Commissione non ha trovato altre informazioni sui prezzi di tali prodotti. Per questi tipi di prodotto, il valore normale è stato costruito secondo il metodo riportato di seguito nella presente sezione.

(141) La Commissione ha poi definito, per ciascun tipo di prodotto, la percentuale di vendite remunerative ad acquirenti indipendenti effettuate sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta, al fine di decidere se utilizzare le vendite effettivamente realizzate sul mercato interno per il calcolo del valore normale, in conformità all'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base.

(142) Il valore normale si basa sul prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto, a prescindere dal fatto che le vendite siano o no remunerative, se:

(a) il volume delle vendite del tipo di prodotto venduto a un prezzo netto pari o superiore al costo di produzione calcolato ha rappresentato più dell'80 % del volume totale delle vendite di tale tipo di prodotto; e

(b) la media ponderata del prezzo di vendita di tale tipo di prodotto è pari o superiore al costo unitario di produzione.

(143) Nel presente caso il valore normale è pari alla media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno di tale tipo di prodotto durante il periodo dell'inchiesta.

(144) Il valore normale è il prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto per le sole vendite remunerative dei tipi di prodotto effettuate sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta se:

(a) il volume delle vendite remunerative del tipo di prodotto rappresenta l'80 % o meno del volume totale delle vendite di tale tipo di prodotto; o

(b) la media ponderata del prezzo di vendita di tale tipo di prodotto è inferiore alla media ponderata del costo unitario di produzione.

(145) Dall'analisi delle vendite sul mercato interno è emerso che, nel caso di Formosa, il volume delle vendite remunerative di tutti i tipi di prodotto nel periodo dell'inchiesta rappresentava meno dell'80 % del volume totale delle vendite del tipo di prodotto. Di conseguenza per questi tipi di prodotto il valore normale è stato calcolato come media ponderata delle sole vendite remunerative.

(146) Nel caso di Hoa Phat, il volume delle vendite dei tipi di prodotto venduti a un prezzo netto pari o superiore al costo di produzione calcolato ha rappresentato più dell'80 % del volume totale delle vendite di tale tipo di prodotto; e la media ponderata del prezzo di vendita di tale tipo di prodotto è stata pari o superiore al costo unitario di produzione. Di conseguenza il valore normale è stato calcolato come una media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta.

(147) Per alcuni tipi di prodotto di Formosa e Hoa Phat per i quali nel corso di normali operazioni commerciali non sono state realizzate vendite o sono state realizzate vendite insufficienti di un tipo del prodotto simile, oppure quando un tipo di prodotto non è stato venduto in quantitativi rappresentativi sul mercato interno secondo l'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, la Commissione ha calcolato il valore normale in conformità dell'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base, poiché il prezzo di vendita sul mercato interno dell'altro produttore inserito nel campione per quel tipo di prodotto non poteva essere divulgato in modo significativo senza violare la riservatezza di tale produttore. La Commissione non ha trovato altre informazioni sui prezzi di tali prodotti.

(148) Il valore normale è stato costruito sommando al costo medio di produzione del prodotto simile di Formosa e Hoa Phat durante il periodo dell'inchiesta i seguenti elementi:

(a) la media ponderata delle spese generali, amministrative e di vendita («SGAV») sostenute dai due produttori esportatori che hanno collaborato per le vendite del prodotto simile effettuate sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta; e

(b) la media ponderata dei profitti realizzati dai produttori esportatori che hanno collaborato sulle vendite del prodotto simile sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta.

(149) Per i tipi di prodotto non venduti in quantità rappresentative sul mercato interno, è stata aggiunta la media delle SGAV e dei profitti relativi alle operazioni effettuate nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno per questi tipi di prodotto. Per i tipi di prodotto non venduti affatto sul mercato interno, è stata aggiunta la media ponderata delle SGAV e dei profitti relativi a tutte le operazioni effettuate nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno.

3.4.2. *Prezzo all'esportazione*

(150) I produttori esportatori che hanno collaborato avevano esportato nell'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti oppure tramite un operatore commerciale collegato in un paese terzo.

(151) Di conseguenza il prezzo all'esportazione è stato il prezzo realmente pagato o pagabile per il prodotto in esame venduto per l'esportazione nell'Unione, a norma dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

3.4.3. *Confronto*

(152) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, la Commissione effettua un confronto equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione allo stesso stadio commerciale e tiene conto delle differenze tra i fattori che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità. Nel caso di specie la Commissione ha scelto di confrontare il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori inseriti nel campione allo stadio commerciale franco fabbrica. Come ulteriormente spiegato in appresso, se del caso il valore normale e il prezzo all'esportazione sono stati adeguati al fine di: i) riportarli al livello franco fabbrica; e ii) tenere conto delle differenze tra i fattori che, secondo quanto affermato e dimostrato, incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità.

3.4.3.1. Adeguamenti apportati al valore normale

(153) Al fine di riportare il valore normale allo stadio commerciale franco fabbrica sono stati applicati adeguamenti per tenere conto di: trasporto interno, nolo marittimo e assicurazione, nonché movimentazione e carico.

(154) Sono stati effettuati adeguamenti per i seguenti fattori che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità: costo del credito e spese bancarie.

3.4.3.2. Adeguamenti apportati al prezzo all'esportazione

(155) Al fine di riportare il prezzo all'esportazione allo stadio commerciale franco fabbrica, sono stati applicati adeguamenti per tenere conto di: trasporto interno, nolo marittimo e assicurazione, nonché movimentazione e carico.

(156) Sono stati effettuati adeguamenti per i seguenti fattori che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità: costo del credito e spese bancarie.

3.4.4. *Margini di dumping*

(157) Per i produttori esportatori che hanno collaborato, la Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo di prodotto simile e la media ponderata del prezzo all'esportazione del corrispondente tipo di prodotto in esame, conformemente all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.

(158) Su tale base i margini di dumping medi ponderati provvisori, espressi in percentuale del prezzo CIF franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

| Società | Margine di dumping provvisorio |
|---|---|
| Formosa Ha Tinh Steel Corporation | 12,1 % |
| Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company | 0 % |

(159) Per tutti gli altri produttori esportatori del Vietnam la Commissione ha fissato il margine di dumping in base ai dati disponibili, conformemente all'articolo 18 del regolamento di base. A tal fine la Commissione ha determinato il livello di collaborazione dei produttori esportatori. Il livello di collaborazione corrisponde al volume delle esportazioni nell'Unione dei produttori esportatori che hanno collaborato, espresso in percentuale delle importazioni totali nell'Unione dal paese interessato durante il periodo dell'inchiesta, stabilite in base alla denuncia e alle informazioni fornite dal governo del Vietnam.

(160) Il livello di collaborazione nel presente caso è alto, perché le esportazioni dei produttori esportatori che hanno collaborato costituivano quasi il 100 % delle importazioni totali durante il periodo dell'inchiesta. Su tale base la Commissione ha deciso di fissare il margine di dumping di tutte le altre importazioni al livello di Formosa.

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

| Società | Margine di dumping provvisorio |
|---|---|
| Formosa Ha Tinh Steel Corporation | 12,1 % |
| Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company | 0 % |
| Tutte le altre importazioni originarie del Vietnam | 12,1 % |

## 4. **PREGIUDIZIO**

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

(162) Nell'Unione 15 società hanno fornito i dati relativi alla produzione e alle vendite nell'esame della rappresentatività e hanno dichiarato di aver fabbricato il prodotto simile durante il periodo dell'inchiesta. In base alle informazioni disponibili nella denuncia, tali 15 società rappresentavano circa l'86% della produzione del prodotto simile nell'Unione.

(163) Oltre a queste 15 società, altre 7 società producevano il prodotto simile durante il periodo dell'inchiesta.

(164) La produzione totale dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta ammontava a circa 59,1 milioni di tonnellate. La Commissione ha stabilito tale cifra sulla base di tutti i dati disponibili concernenti l'industria dell'Unione, come le informazioni fornite dal denunciante e da tutti i produttori noti dell'Unione.

(165) Come indicato al considerando 28, è stato selezionato un campione di tre produttori dell'Unione che rappresentano il 34 % della produzione totale dell'Unione del prodotto simile e il 35 % del quantitativo stimato delle vendite totali dell'Unione del prodotto simile.

(166) I produttori dell'Unione che rappresentano la produzione totale dell'Unione costituiscono l'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base e sono denominati «industria dell'Unione».

(167) Il modello commerciale dei produttori dell'Unione e il loro grado di integrazione verticale variano. Nel complesso l'industria dell'Unione può tuttavia essere descritta come un'industria con un elevato grado di integrazione verticale, in quanto è stato accertato che i produttori dell'Unione sono fornitori del prodotto simile per gli importatori e gli utilizzatori e al tempo stesso sono concorrenti degli stessi importatori indipendenti, utilizzatori e centri di servizi siderurgici, come indicato al considerando 302.

### 4.2. **Consumo dell'Unione**

(168) Come indicato nel considerando 46, il prodotto oggetto dell'inchiesta rientra in una serie di codici NC, tra cui alcuni codici «ex». Al fine di non sottovalutare il consumo dell'Unione, e alla luce dell'incidenza apparentemente marginale di tali codici sul consumo totale, i volumi delle importazioni dei codici NC «ex» sono stati considerati integralmente ai fini del calcolo del consumo dell'Unione.

(169) Poiché l'industria dell'Unione è per lo più integrata verticalmente e il prodotto oggetto dell'inchiesta è considerato un materiale primario per la produzione di vari prodotti a valle a valore aggiunto, quali i prodotti laminati a freddo, le bobine zincate per immersione a caldo, i fogli di acciaio laminati a caldo, le strisce e i fogli laminati a caldo tagliati su misura o rivestiti, i consumi del mercato vincolato e del mercato libero sono stati analizzati separatamente.

(170) La distinzione tra mercato vincolato e libero è pertinente per l'analisi del pregiudizio, perché i prodotti destinati all'uso vincolato non sono esposti alla concorrenza diretta delle importazioni e i prezzi di trasferimento sono fissati all'interno dei gruppi in base a varie politiche dei prezzi. Per contro, la produzione destinata al mercato libero è in diretta concorrenza con le importazioni del prodotto oggetto dell'inchiesta e i prezzi sono prezzi di libero mercato.

(171) Per fornire un quadro quanto più completo possibile dell'industria dell'Unione, la Commissione ha raccolto dati sull'intera attività legata al prodotto simile e ha verificato se la produzione fosse destinata a un uso vincolato o al mercato libero.

4.2.1. *Consumo vincolato nel mercato dell'Unione (in tonnellate)*

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

*Tabella 3*

**Consumo vincolato nel mercato dell'Unione (in tonnellate)**

| | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| Consumo vincolato | 39 224 645 | 33 094 190 | 33 000 256 | 33 143 141 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *84* | *84* | *84* |

*Fonte:* risposta al questionario di Eurofer.

(173) È stato stabilito che il 56,1 % della produzione di HRF dell'Unione è destinato al mercato vincolato, mentre il restante 43,9 % è venduto a condizioni di libero mercato.

(174) Nel periodo in esame il consumo vincolato dell'Unione nel mercato dell'Unione è diminuito del 16 % circa. Tale diminuzione è dovuta principalmente a una riduzione della domanda nei mercati vincolati, tra cui la produzione di componenti per i settori automobilistico e delle costruzioni, ad esempio.

(175) Un produttore esportatore ha sostenuto che dovrebbe essere considerata la quota del consumo vincolato (ossia i trasferimenti interni per l'ulteriore trasformazione del prodotto oggetto dell'inchiesta senza fatturazione né immissione nel libero mercato, e le vendite vincolate non effettuate in condizioni di libera concorrenza a società collegate per l'ulteriore trasformazione) nella produzione complessiva di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo. Secondo tale produttore esportatore, quanto sopra avrebbe una forte incidenza sulla determinazione finale del pregiudizio, in particolare perché è stato applicato un approccio diverso all'andamento dell'occupazione o ai margini di redditività.

(176) Un utilizzatore ha sostenuto che, poiché diversi produttori dell'Unione di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sono integrati verticalmente, con l'uso vincolato e le vendite del prodotto simile che rappresentano circa il 50 % della produzione totale, di fatto la quota dei produttori dell'Unione in termini di consumo (libero) dell'UE rappresentava più del 70 %.

(177) La Commissione ha esaminato attentamente la questione dell'«uso vincolato» e delle «vendite vincolate», che è estremamente pertinente nell'inchiesta in esame. Nella sua valutazione del pregiudizio essa ha preso in considerazione separatamente le vendite sul mercato libero e le vendite vincolate.

(178) La Commissione osserva che, sebbene alcuni produttori dell'Unione abbiano società collegate che commerciano o trasformano il prodotto simile, anche le loro vendite a tali entità collegate sono effettuate a condizioni di mercato e tali entità collegate sono autorizzate ad acquistare da tutti i fornitori, compresi quelli dei paesi interessati e non solo da produttori di acciaio primari collegati, e che tutti questi acquisti sono effettuati a prezzi di mercato. Pertanto non tutte le vendite tra parti collegate sono state considerate vendite vincolate e incluse nel loro volume o valore.

4.2.2. *Consumo del mercato libero dell'Unione (in tonnellate)*

(179) La Commissione ha stabilito il consumo del mercato libero dell'Unione sulla base a) delle vendite sul mercato dell'Unione di tutti i produttori noti dell'Unione e b) delle importazioni nell'Unione da tutti i paesi terzi rilevate da Eurostat ([8]), tenendo conto anche dei dati forniti dai produttori esportatori che hanno collaborato dei paesi interessati. Il consumo del mercato libero dell'Unione ha pertanto registrato il seguente andamento:

*Tabella 4*

**Consumo del mercato libero dell'Unione (in tonnellate)**

| | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| Consumo del mercato libero | [33 097 951 – 39 993 358] | [28 245 156 – 34 452 883] | [30 127 073 – 36 275 456] | [31 192 346 – 37 690 752] |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *90* | *89* | *94* |

*Fonte:* risposta al questionario di Eurofer, produttori dell'Unione inseriti nel campione, EUROSTAT.

(180) Secondo le informazioni fornite dall'industria dell'Unione, durante il periodo in esame il consumo del mercato libero dell'Unione è diminuito del 6 % circa nel periodo dell'inchiesta.

4.2.3. *Consumo complessivo*

(181) Nel periodo in esame il consumo complessivo (la somma del consumo del mercato vincolato e libero) ha registrato il seguente andamento:

*Tabella 5*

**Consumo complessivo dell'Unione (mercato libero e vincolato) (in tonnellate)**

| | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| Consumo complessivo dell'Unione | [75 785 251 – 91 095 403] | [60 606 914 – 73 927 115] | [62 726 141 – 75 931 644] | [62 426 794 – 75 709 091] |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *87* | *86* | *87* |

*Fonte:* risposta al questionario di Eurofer, produttori dell'Unione inseriti nel campione.

(182) La tabella che precede mostra che il consumo complessivo nel 2022 è diminuito del 13 % rispetto al 2021. Il consumo vincolato ha rappresentato quasi il 56,1 % del consumo complessivo nel periodo dell'inchiesta.

4.3. **Importazioni dai paesi interessati**

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

([8]) I dati EUROSTAT sono stati modificati per rispecchiare il volume delle esportazioni comunicato dai produttori esportatori vietnamiti per il periodo dell'inchiesta.

(183) Dopo l'apertura dell'inchiesta, tre produttori esportatori dell'Egitto e del Giappone, nonché gli utilizzatori, hanno contestato la decisione iniziale della Commissione di valutare cumulativamente le importazioni dai quattro paesi interessati, sostenendo quanto segue:

(a) I volumi esportati dall'Egitto sono stati trascurabili e hanno seguito un modello diverso di importazioni nell'UE. Durante il periodo in esame tali esportazioni sono rimaste stabili, e sono aumentate solo del 5 % rispetto alle importazioni combinate di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dai paesi interessati durante il periodo in esame. Inoltre, come indicato al considerando 6, i produttori egiziani sostenevano di avere una capacità produttiva molto bassa rispetto ad altri paesi esportatori, compresi i paesi interessati, e di aver già raggiunto la massima capacità produttiva;

(b) i prodotti piatti di acciaio laminati a caldo fabbricati ed esportati dal Giappone nell'UE si distinguevano facilmente per la loro alta qualità dai prodotti fabbricati negli altri paesi interessati, nonché dal prodotto simile dell'Unione, e non erano soggetti a condizioni di distribuzione/vendita uguali e neppure simili;

(c) la capacità produttiva totale disponibile in Giappone era in calo ed era inferiore alla capacità produttiva totale dell'UE. Le esportazioni giapponesi di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo verso l'UE inoltre non hanno seguito lo stesso andamento delle esportazioni cumulative.

(184) Sulla base di quanto precede, tali parti interessate hanno asserito che le condizioni cumulative di cui all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base non erano soddisfatte per quanto riguarda le esportazioni dall'Egitto e dal Giappone.

(185) La Commissione ha effettuato un'analisi volta a stabilire se le importazioni del prodotto in esame originario dei paesi interessati dovessero essere valutate cumulativamente, conformemente all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base.

(186) Tale disposizione prevede che le importazioni da più di un paese siano valutate cumulativamente solo se è accertato che:

(a) il margine di dumping stabilito per le importazioni da ciascun paese è superiore a quello minimo definito all'articolo 9, paragrafo 3, e il volume delle importazioni da ciascun paese non è trascurabile; e

(b) la valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni oggetto di dumping è opportuna alla luce delle condizioni della concorrenza tra i prodotti importati e il prodotto dell'Unione simile.

(187) La Commissione ha respinto le argomentazioni presentate dai tre produttori esportatori per i seguenti motivi:

(a) l'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base fa riferimento alla trascurabilità, senza fissare una soglia. Mentre l'articolo 3, paragrafo 4, non include tali soglie mediante rinvio, l'articolo 5, paragrafo 7, del regolamento di base può servire come riferimento per definire che cosa si intenda per volumi di importazioni trascurabili in un'analisi caso per caso a norma dell'articolo 3, paragrafo 4. In questo caso specifico, le importazioni del prodotto oggetto dell'inchiesta originario dei paesi interessati hanno rappresentato individualmente almeno il 2,5 % della quota di mercato durante il periodo dell'inchiesta, e oltre l'8 % se considerate nel loro insieme durante l'inchiesta, come indicato nella tabella 6. La Commissione ha pertanto concluso che non erano trascurabili a norma dell'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base;

(b) il richiedente non ha fornito prove del fatto che tali prodotti presentassero caratteristiche fisiche diverse o che non fossero intercambiabili. Le differenze tra i paesi interessati derivavano da variazioni nei processi di produzione tra i produttori dei paesi interessati e non dalla qualità dei prodotti. Dall'inchiesta è emerso inoltre che gli utilizzatori acquistavano volumi significativi del prodotto oggetto dell'inchiesta della stessa qualità di acciaio da più paesi interessati. Anche la qualità delle importazioni originarie del Giappone era simile a quella di alcuni produttori dell'UE;

(c) il margine di dumping determinato in relazione alle importazioni dall'Egitto, dal Giappone e dal Vietnam era superiore alla soglia minima di cui all'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base. Il volume delle importazioni da ciascun paese interessato non era trascurabile ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 7, del regolamento di base. Nel periodo dell'inchiesta le quote di mercato erano rispettivamente del [2,2 – 2,7] %,

[1,7 – 2,3] % e [1,1 – 1,4] %. I volumi delle importazioni dall'Egitto, dal Giappone e dal Vietnam sono stati considerati non trascurabili ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base. Nel periodo dell'inchiesta l'Egitto, il Giappone e il Vietnam avevano una quota di mercato complessiva dell'[8,0 – 8,5] %

(d) la Commissione ha inoltre osservato che il regolamento di base non prevede alcuna condizione relativa alla capacità produttiva o all'utilizzo degli impianti.

(188) La Commissione ha pertanto concluso che tutti i criteri di cui all'articolo 3, paragrafo 4, erano soddisfatti per due paesi interessati e ha confermato in via provvisoria che Egitto, Giappone e Vietnam dovrebbero essere esaminati cumulativamente ai fini della determinazione del pregiudizio.

4.3.2. *Volume e quota di mercato delle importazioni dai paesi interessati*

(189) La Commissione ha stabilito il volume delle importazioni in base ai dati forniti da Eurostat e, nel caso del Vietnam, in base ai volumi delle esportazioni comunicati dai produttori esportatori (cfr. tabella 6). Le quote di mercato sono state stabilite confrontando i volumi delle importazioni con il consumo del mercato libero dell'Unione come indicato nella tabella 4.

(190) Le importazioni nell'Unione dai paesi interessati hanno registrato il seguente andamento:

*Tabella 6*

**Volume delle importazioni (in tonnellate) e quota di mercato**

| | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| **EGITTO** | | | | |
| Volume delle importazioni dall'Egitto | [757 029 – 914 743] | [508 554 – 614 503] | [738 891 – 888 162] | [741 336 – 906 077] |
| Quota di mercato dell'Egitto | [2,2 – 2,7]% | [1,3 – 1,8] % | [2,0 – 2,5] % | [2,3 – 2,8] % |
| **GIAPPONE** | | | | |
| Volume delle importazioni dal Giappone | 592 624 | 1 049 208 | 1 072 332 | 1 080 049 |
| Quota di mercato del Giappone | [1,7 – 2,3] % | [3,2 – 3,7] % | [3,0 – 3,5] % | [2,9 – 3,4] % |
| **VIETNAM** | | | | |
| Volume delle importazioni dal Vietnam (esclusa Hoa Phat) | [376 064 – 452 812] | [391 091 – 475 197] | [791 275 – 956 124] | [791 008 – 957 536] |
| Quota di mercato del Vietnam (esclusa Hoa Phat) | [1,1 – 1,4]% | [1,3 – 1,6]% | [2,5 – 3,1] % | [2,4 – 2,9] % |
| **PAESI INTERESSATI** | | | | |
| Volume delle importazioni dai paesi interessati | [1 676 689 – 2 029 676] | [1 801 528 – 2 219 425] | [2 457 927 – 2 988 514] | [2 654 306 – 3 201 585] |
| Quota di mercato dei paesi interessati | [4,9 – 5,4] % | [6,0 – 6,5]% | [8,4 – 8,9] % | [8,0 – 8,5] % |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *119* | *159* | *156* |

*Fonte:* Eurostat e risposte verificate al questionario di Formosa e Hoa Phat. Le quote di mercato sono state stabilite confrontando i volumi delle importazioni con il consumo del mercato libero dell'Unione indicato nella tabella 2.

(191) La tabella di cui sopra mostra che, in termini assoluti, le importazioni dai paesi interessati sono aumentate nel periodo in esame. Parallelamente, la quota di mercato totale delle loro importazioni nell'Unione è aumentata di quasi 3 punti percentuali (dal [4,9 – 5,4] % nel 2021 all'[8,0 – 8,5] %, ossia un aumento del 56 %) nel periodo in esame.

4.3.3. *Prezzi delle importazioni dai paesi interessati e undercutting dei prezzi*

(192) La Commissione ha stabilito i prezzi delle importazioni in base alla banca dati di Eurostat.

(193) La media ponderata dei prezzi delle importazioni nell'Unione dai paesi interessati ha registrato il seguente andamento:

*Tabella 7*

**Prezzi delle importazioni (EUR/ tonnellata)**

| | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| **EGITTO** | | | | |
| Prezzo medio delle importazioni egiziane oggetto di dumping | 826 | 916 | 706 | 696 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *111* | *85* | *84* |
| **GIAPPONE** | | | | |
| Prezzo medio delle importazioni giapponesi oggetto di dumping | 854 | 891 | 688 | 678 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *104* | *81* | *79* |
| **VIETNAM** | | | | |
| Prezzo medio delle importazioni vietnamite oggetto di dumping (esclusa Hoa Phat) | [785 – 943] | [727 – 885] | [644 – 776] | [622 – 754] |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *100* | *84* | *83* |
| **PAESI INTERESSATI** | | | | |
| Prezzo medio delle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati | [819 – 985] | [798 – 973] | [630 – 763] | [645 – 780] |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *106* | *83* | *82* |

*Fonte:* Eurostat.

(194) La Commissione ha determinato l'undercutting dei prezzi durante il periodo dell'inchiesta confrontando: la media ponderata dei prezzi di vendita per tipo di prodotto dei tre produttori dell'Unione, praticati sul mercato liberto dell'Unione ad acquirenti indipendenti, adeguati a livello franco fabbrica; e la media ponderata dei corrispondenti prezzi CIF franco frontiera dell'Unione, per tipo di prodotto, delle importazioni dei produttori dei paesi interessati che hanno collaborato, praticati al primo acquirente indipendente sul mercato dell'Unione, stabiliti a livello di costo, assicurazione e nolo (CIF), con gli opportuni adeguamenti per tenere conto dei costi successivi all'importazione.

(195) Il confronto dei prezzi è stato effettuato in base ai singoli tipi di prodotto per operazioni allo stesso stadio commerciale, con i dovuti adeguamenti del caso e dopo aver detratto riduzioni e sconti. Il risultato del confronto è stato espresso in percentuale del fatturato teorico dei produttori dell'Unione inseriti nel campione durante il periodo dell'inchiesta.

(196) In base a quanto precede, le importazioni oggetto di dumping della maggior parte dei produttori esportatori inseriti nel campione sono risultate effettuate a prezzi inferiori ai prezzi dell'industria dell'Unione in percentuali che variano tra - 0,0 % e 10,1 %, come illustrato nella tabella che segue.

*Tabella 8*

**Margini di undercutting**

| Paese | Società | Margini di undercutting |
|---|---|---|
| **EGITTO** | | |
| | Gruppo EFS&EZDK | 0 % |
| **GIAPPONE** | | |
| | Nippon Steel Corporation | 10,1 % |
| | Tokyo Steel Co. Ltd. | 10,4 % |
| **VIETNAM** | | |
| | Formosa Ha Tinh Steel Corporation | 3,3 % |

(197) La maggior parte del prodotto in esame è molto sensibile ai prezzi e la concorrenza si basa ampiamente sui prezzi. Inoltre i prezzi sono resi noti nel mercato attraverso vari siti web specializzati. Dall'inchiesta è emerso che solo una parte degli ordini si basa su contratti di durata fissa, in quanto i clienti hanno sempre la possibilità di passare da un fornitore all'altro in un mercato piuttosto volatile. In tale contesto, con l'eccezione dell'Egitto, i margini di undercutting sono considerati significativi. Dall'inchiesta è emerso inoltre che i prezzi dell'industria dell'Unione hanno subito una contrazione a causa delle importazioni a basso prezzo originarie dell'Egitto, che hanno seguito tendenze e modelli commerciali simili.

### 4.4. **Situazione economica dell'industria dell'Unione**

#### 4.4.1. *Osservazioni generali*

(198) In conformità all'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, l'esame dell'incidenza delle importazioni oggetto di dumping sull'industria dell'Unione ha compreso una valutazione di tutti gli indicatori economici pertinenti in rapporto con la situazione dell'industria dell'Unione nel periodo in esame.

(199) Come indicato al considerando 28, per determinare l'eventuale pregiudizio subito dall'industria dell'Unione si è fatto ricorso al campionamento.

(200) Ai fini della determinazione del pregiudizio la Commissione ha distinto tra indicatori di pregiudizio macroeconomici e microeconomici. Gli indicatori macroeconomici sono stati valutati al livello dell'intera industria dell'Unione. La valutazione si è basata sulle informazioni fornite dal denunciante, poi sottoposte a un controllo incrociato con i dati presentati dai produttori dell'Unione, con le statistiche ufficiali disponibili (Eurostat) e con i dati dei produttori esportatori per quanto riguarda il Vietnam. L'analisi degli indicatori microeconomici è stata effettuata al livello dei produttori dell'Unione inseriti nel campione. La valutazione si è basata sulle informazioni fornite da questi ultimi, che sono state debitamente verificate. I dati riguardavano i produttori dell'Unione inseriti nel campione. Entrambe le serie di dati sono risultate rappresentative della situazione economica dell'industria dell'Unione.

(a) Gli indicatori macroeconomici sono: produzione, capacità produttiva, utilizzo degli impianti, volume delle vendite, quota di mercato, crescita, occupazione, produttività, entità del margine di dumping e ripresa dagli effetti di precedenti pratiche di dumping.

(b) Gli indicatori microeconomici sono: prezzi medi unitari, costo unitario, costo del lavoro, scorte, redditività, flusso di cassa, investimenti, utile sul capitale investito e capacità di ottenere capitale.

(201) Per fornire un quadro quanto più completo possibile dell'industria dell'Unione, la Commissione ha raccolto dati sull'intera produzione del prodotto simile oggetto dell'inchiesta e ha verificato se la produzione fosse destinata a un uso vincolato o al mercato libero. Per alcuni indicatori di pregiudizio relativi all'industria dell'Unione, la Commissione ha analizzato separatamente i dati sul mercato libero e su quello vincolato e ha effettuato un'analisi comparativa.

(202) Tali fattori sono, da un lato: le vendite, la quota di mercato, i prezzi unitari, il costo unitario, la redditività e il flusso di cassa. Per quanto concerne altri indicatori economici, tuttavia, è stato possibile esaminarli in modo adeguato solo in riferimento all'attività complessiva, compreso l'uso vincolato dell'industria dell'Unione.

(203) Tali fattori sono illustrati di seguito. la produzione, la capacità, il tasso di utilizzo degli impianti, gli investimenti, l'utile sul capitale investito, l'occupazione, la produttività, le scorte e il costo del lavoro. Per questi elementi la Commissione può effettuare una valutazione significativa solo facendo riferimento all'attività complessiva dell'industria dell'Unione. Tale analisi è conforme alla giurisprudenza degli organi giurisdizionali dell'Unione e dell'OMC ([9]).

(204) Il Consorzio ha affermato che l'industria dell'Unione dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo era già eccessivamente protetta da misure antidumping e di salvaguardia. Negli ultimi otto anni sono state adottate misure antidumping e antisovvenzioni nei confronti delle importazioni del prodotto oggetto dell'inchiesta da diversi paesi esportatori quali Cina, Russia, Brasile, Iran, Ucraina e Turchia. Le misure nei confronti dell'Ucraina sono scadute nel 2023. Il regime di salvaguardia è stato inoltre modificato di recente con la fissazione di un massimale che limita al 15 % le importazioni di paesi coperti dai contingenti tariffari, ad esempio il Vietnam, l'Egitto e il Giappone.

(205) Va notato che le misure antidumping e le misure di salvaguardia perseguono finalità diverse. Le misure antidumping e antisovvenzioni contrastano le pratiche tariffarie sleali, mentre le misure di salvaguardia riguardano i volumi delle importazioni (ossia la minaccia di grave pregiudizio dovuta al rapido aumento dei volumi delle importazioni). La Commissione inoltre ha affrontato la questione del doppio rimedio nel cosiddetto «regolamento sulla doppia misura correttiva» ([10]). La Commissione ha già respinto argomentazioni analoghe relative alle doppie misure correttive sulla base del fatto che i regolamenti di salvaguardia garantiscono che, quando le importazioni superano il volume dei contingenti tariffari in franchigia doganale, solo tali importazioni possono essere soggette al dazio antidumping e/o compensativo applicabile, in modo da non indurre effetti sugli scambi superiori a quanto auspicabile.

4.4.2. *Indicatori macroeconomici*

4.4.2.1. Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

(206) Nel periodo in esame la produzione totale, la capacità produttiva totale e l'utilizzo totale degli impianti dell'Unione hanno registrato il seguente andamento:

*Tabella 9*

**Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti**

| | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| Volume di produzione (in tonnellate) | 70 393 719 | 60 844 987 | 59 352 805 | 59 119 252 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *86* | *84* | *84* |
| Capacità produttiva (in tonnellate) | 93 650 041 | 93 399 984 | 93 292 683 | 93 419 713 |

([9]) Sentenza della Corte di giustizia del 27 novembre 1991, *Gimelec/Commissione*, C-315/90, ECLI:EU:C:1991:447, punti da 16 a 29; relazione dell'organo di appello dell'OMC del 24.7.2001, WT/DS184/AB/R, punti da 181 a 215.

([10]) Regolamento (UE) 2019/287 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 13 febbraio 2019, recante attuazione delle clausole di salvaguardia bilaterali e di altri meccanismi che consentono la revoca temporanea delle preferenze in alcuni accordi commerciali conclusi tra l'Unione europea e paesi terzi (GU L 053 del 22.2.2019, pag. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2019/287/oj).

| | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| *Indice (2021=100)* | *100* | *100* | *100* | *100* |
| Utilizzo degli impianti | 75 % | 65 % | 64 % | 63 % |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *87* | *85* | *84* |

*Fonte:* risposta al questionario di Eurofer.

(207) Durante il periodo in esame il volume di produzione dell'industria dell'Unione è diminuito di circa 11,274 milioni di tonnellate (– 16 %) a seguito del calo combinato delle vendite sul mercato libero e sul mercato vincolato.

(208) I dati riportati in relazione alla capacità si riferiscono alla capacità tecnica, il che significa che sono stati presi in considerazione gli adeguamenti, considerati normali dall'industria, per il tempo di avviamento, la manutenzione, le strozzature e altre normali interruzioni. Nel periodo in esame la capacità produttiva è rimasta stabile.

(209) Nel periodo in esame il tasso di utilizzo degli impianti è diminuito, oscillando tra il 63 % e il 75 %, in linea con il calo del volume di produzione.

4.4.2.2. Volume delle vendite e quota di mercato

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

*Tabella 10*

**Volume delle vendite e quota di mercato dell'industria dell'Unione sul mercato libero**

| | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| Volume delle vendite nel mercato libero dell'Unione (in tonnellate) | 27 729 413 | 25 319 395 | 24 045 946 | 23 570 313 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *91* | *87* | *85* |
| Quota di mercato | 72,2 % | 73,6 % | 70,8 % | 70,2 % |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *102* | *98* | *97* |

*Fonte:* risposta al questionario di Eurofer ed Eurostat.

(211) Il volume delle vendite dell'industria dell'Unione nel mercato libero dell'Unione (escluse le vendite vincolate) è diminuito del 15 % nel periodo in esame, passando da 27,729 milioni di tonnellate a 23,570 milioni di tonnellate.

(212) Durante il periodo in esame la quota di mercato dell'industria dell'Unione in termini di consumo dell'Unione è diminuita di due punti percentuali, passando dal 72,2 % al 70,2 %. La diminuzione del volume delle vendite nel mercato libero dell'Unione e la perdita di quota di mercato dell'industria dell'Unione hanno superato in misura significativa il calo del consumo nel mercato libero dell'Unione, evidenziando un deterioramento della posizione concorrenziale dei produttori di acciaio dell'Unione.

(213) Per quanto riguarda il mercato vincolato dell'Unione, nel periodo in esame il volume vincolato e la quota di mercato hanno registrato il seguente andamento:

*Tabella 11*

**Volume vincolato sul mercato dell'Unione e quota di mercato**

| | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| Volume vincolato sul mercato dell'Unione (in tonnellate) | 39 224 645 | 33 094 190 | 33 000 256 | 33 143 141 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *84* | *84* | *84* |
| Produzione totale dell'industria dell'Unione (in tonnellate) | 70 393 719 | 60 844 987 | 59 352 805 | 59 119 252 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *86* | *84* | *84* |
| % del volume vincolato rispetto alla produzione totale | 55,7 % | 54,4 % | 55,6 % | 56,1 % |

*Fonte:* risposta al questionario di Eurofer.

(214) Nel periodo in esame il volume vincolato (costituito da trasferimenti vincolati e vendite vincolate sul mercato dell'Unione) dell'industria dell'Unione nel mercato dell'Unione è diminuito di oltre il 16 % in termini assoluti, passando da 39,224 milioni di tonnellate a 33,143 milioni di tonnellate.

(215) La quota dell'uso vincolato (espressa come percentuale della produzione totale) dell'industria dell'Unione si è mantenuta stabile nel periodo in esame, oscillando tra il 55,7 % e il 56,1 %.

4.4.2.3. Occupazione e produttività

(216) L'occupazione è stata calcolata prendendo in considerazione soltanto i dipendenti che lavoravano direttamente alla fabbricazione del prodotto simile presso i vari produttori primari di acciaio dell'Unione. Questo metodo ha fornito dati accurati.

(217) Nel periodo in esame l'occupazione e la produttività hanno registrato il seguente andamento:

*Tabella 12*

**Occupazione e produttività**

| | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| Numero di dipendenti | 42 145 | 40 632 | 36 856 | 38 047 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *96* | *87* | *90* |
| Produttività (in tonnellate/ dipendente) | 1 670,2 | 1 497,4 | 1 610,3 | 1 553,8 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *90* | *96* | *93* |

*Fonte:* risposta al questionario di Eurofer.

(218) Il livello di occupazione dell'industria dell'Unione è diminuito durante il periodo in esame al fine di ridurre i costi di produzione e aumentare l'efficienza in considerazione della crescente concorrenza delle importazioni dai paesi interessati e di altre importazioni sul mercato. Ciò ha comportato una riduzione del 9,7 % della forza lavoro nel periodo in esame, senza contare l'occupazione indiretta. Conseguentemente, e alla luce del calo del volume di produzione (- 16,0 %) durante il periodo in esame, la produttività della manodopera dell'industria dell'Unione, misurata in termini di produzione annua per dipendente, è diminuita in misura minore (- 7,0 %) rispetto al calo della produzione effettiva. Ciò dimostra che l'industria dell'Unione era disposta a adeguarsi al cambiamento delle condizioni di mercato per rimanere competitiva.

4.4.2.4. Entità del margine di dumping e ripresa dagli effetti di precedenti pratiche di dumping

(219) Ad eccezione di un produttore esportatore vietnamita, tutti i margini di dumping erano notevolmente superiori al livello minimo. L'entità dei margini di dumping effettivi ha inciso in modo consistente sull'industria dell'Unione, dati il volume e i prezzi delle importazioni dai paesi interessati.

4.4.2.5. Crescita

(220) Il consumo dell'Unione (mercato libero) è diminuito del 6 % nel periodo in esame, ma il volume delle vendite dell'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione ha registrato un calo ancora maggiore, pari al 15 %. La quota di mercato dell'industria dell'Unione si è quindi ridotta, contrariamente alla quota di mercato delle importazioni dai paesi interessati, che è aumentata durante il periodo in esame.

4.4.3. *Indicatori microeconomici*

4.4.3.1. Prezzi e fattori che incidono sui prezzi

(221) Nel periodo in esame la media ponderata dei prezzi di vendita unitari praticati dai produttori dell'Unione ad acquirenti indipendenti nell'Unione ha registrato il seguente andamento:

*Tabella 13*

**Prezzi di vendita sul mercato libero dell'Unione**

| | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| Prezzo medio unitario di vendita nell'Unione sul mercato complessivo (in EUR/ tonnellata) | 759 | 990 | 778 | 769 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *130* | *102* | *101* |
| Costo di produzione unitario (in EUR/ tonnellata) | 687 | 886 | 839 | 814 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *129* | *122* | *118* |

*Fonte:* risposta al questionario dei produttori dell'Unione inseriti nel campione.

(222) La tabella di cui sopra mostra l'evoluzione del prezzo di vendita unitario sul mercato libero dell'Unione rispetto al costo di produzione unitario corrispondente. I prezzi medi di vendita sono stati dapprima superiori alla media dei costi di produzione unitari nel 2021 e nel 2022. La situazione si è invertita nel 2023 e nel periodo dell'inchiesta, quando i costi di produzione unitari hanno superato i prezzi medi di vendita.

(223) La situazione straordinaria di uno dei produttori inseriti nel campione, la cui produzione si è notevolmente ridotta durante il periodo dell'inchiesta a causa di un periodo di manutenzione di un forno più lungo di quanto inizialmente previsto, è illustrata ai considerando da 254 a 256. I costi aggiuntivi generati da tale situazione non sono stati presi in considerazione nella determinazione dell'evoluzione dei costi di produzione.

(224) La crisi COVID-19 ha inciso sulla domanda e sui prezzi di mercato in misura inferiore nel 2021 e 2022 che nel 2023 e nel periodo dell'inchiesta, in cui si è assistito a una tendenza negativa evidenziata da un brusco calo dei prezzi causato da una riduzione della domanda di acciaio.

(225) Nonostante gli sforzi dell'industria dell'Unione per ridurre i costi (cfr. considerando 218), il costo di produzione è rimasto notevolmente superiore ai prezzi di vendita in diminuzione nel 2023 e nel periodo dell'inchiesta. Al fine di limitare la perdita di quota di mercato, i produttori dell'Unione hanno seguito la spirale al ribasso dei prezzi e hanno ridotto notevolmente il prezzo di vendita, in particolare nel 2023 e nel periodo dell'inchiesta. Dato che il prodotto oggetto dell'inchiesta è un prodotto di base, i produttori dell'Unione hanno dovuto seguire la spirale al ribasso dei prezzi.

(226) Tra i produttori inseriti nel campione, determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati destinati all'uso vincolato sono stati trasferiti o consegnati a prezzi di trasferimento per l'ulteriore trasformazione a valle in prodotti diversi, applicando politiche diverse di determinazione dei prezzi / costi (costo e/o costo maggiorato) che non si potevano considerare rientranti nelle condizioni di libero mercato. Per questo motivo non è possibile trarre conclusioni significative dai prezzi per l'uso vincolato o dall'evoluzione dei costi. Nel calcolo del prezzo medio unitario di vendita sul mercato libero dell'Unione indicato nella tabella 13 sono state prese in considerazione le vendite tra parti collegate effettuate alle normali condizioni di mercato, come descritto al considerando 177.

4.4.3.2. Costo del lavoro

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

*Tabella 14*

**Costo medio del lavoro per dipendente**

| | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| Costo medio del lavoro per dipendente (in EUR) | 82 734 | 77 979 | 92 410 | 86 923 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *94* | *112* | *105* |

*Fonte:* risposta al questionario dei produttori dell'Unione inseriti nel campione.

(228) Durante il periodo in esame il salario medio per dipendente è aumentato del 5 % principalmente a causa di fattori esterni quali l'elevato tasso di inflazione. L'aumento nel 2023 è dipeso dalle indennità di licenziamento che è stato necessario contabilizzare a seguito della riduzione del numero di effettivi.

4.4.3.3. Scorte

(229) Nel periodo in esame i livelli delle scorte dei produttori dell'Unione inseriti nel campione hanno registrato il seguente andamento:

*Tabella 15*

**Scorte**

| | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| Scorte finali (in tonnellate) | 537 978 | 591 841 | 645 521 | 669 764 |

| | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| *Indice* | *100* | *110* | *120* | *124* |
| Scorte finali in percentuale della produzione | 3,8 % | 4,7 % | 5,2 % | 5,4 % |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *124* | *136* | *141* |

*Fonte:* risposta al questionario dei produttori dell'Unione inseriti nel campione.

(230) Il livello delle scorte è aumentato durante il periodo in esame, seguendo una tendenza opposta a quella del volume di produzione. Pur rappresentando un valore notevole di risorse finanziarie in termini assoluti, tali scorte sono rimaste a un livello ragionevole se espresse in percentuale del volume di produzione.

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

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

*Tabella 16*

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

| | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| Redditività delle vendite nel mercato libero dell'Unione (in % del fatturato delle vendite) | 12,4 % | 14,1 % | – 5,1 % | – 3,0 % |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *113* | *- 41* | *- 24* |
| Flusso di cassa (in EUR) | 763 849 964 | 860 448 884 | - 313 097 226 | - 307 289 972 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *113* | *- 41* | *- 40* |
| Investimenti (in EUR) | 374 726 305 | 351 764 473 | 558 256 760 | 527 217 213 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *94* | *149* | *141* |
| Utile sul capitale investito | 39,2 % | 40,2 % | – 19,4 % | – 18,4 % |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *102* | *- 49* | *- 47* |

*Fonte:* risposta al questionario dei produttori dell'Unione inseriti nel campione.

(232) La Commissione ha stabilito la redditività dei produttori dell'Unione inseriti nel campione esprimendo l'utile netto, al lordo delle imposte, derivante dalle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti nell'Unione in percentuale del fatturato di tali vendite. Nel 2021 e nel 2022, all'indomani della crisi COVID-19, l'industria dell'Unione ha potuto realizzare un qualche profitto. La redditività ha però avuto un andamento negativo durante la seconda metà del periodo dell'inchiesta. Sono state registrate perdite nel 2023 e nel periodo dell'inchiesta.

(233) Come illustrato nella tabella 13, dopo un aumento significativo dei prezzi di vendita nel 2022 il prezzo unitario di vendita è nettamente diminuito, tornando al livello conseguito nel 2021. I costi unitari di produzione non hanno seguito un andamento analogo e sono rimasti a un livello molto più elevato, con la conseguenza di una perdita di –5,1 % nel 2023 e –3,0 % durante il periodo dell'inchiesta.

(234) Nonostante il deterioramento della situazione, l'industria dell'Unione ha continuato a investire importi significativi. Tali investimenti sono stati effettuati principalmente per sostituire le attrezzature esistenti, nell'ambito della normale attività di una società operante in un'industria ad alta intensità di capitale, dove tali investimenti sono necessari. L'industria dell'Unione ha investito anche nella transizione verde, al fine di ridurre la propria impronta di CO2.

(235) Il flusso di cassa netto rappresenta la capacità dei produttori dell'Unione di autofinanziare le proprie attività. La tendenza del flusso di cassa netto è fortemente peggiorata durante il periodo in esame, passando da livelli positivi a livelli negativi insostenibili, a causa del deterioramento della redditività e dell'aumento del livello delle scorte.

(236) L'utile sul capitale investito è il profitto espresso in percentuale del valore contabile netto degli investimenti. L'utile sul capitale investito si è deteriorato e ha raggiunto livelli negativi nel 2023 e nel periodo dell'inchiesta, in seguito all'andamento negativo della redditività. La capacità di ottenere capitale dei produttori dell'Unione inseriti nel campione è stata influenzata dalle perdite subite durante il periodo in esame, come si evince dagli investimenti che hanno dovuto essere posticipati (cfr. considerando 277 che affronta la questione dei mancati investimenti).

### 4.5. **Conclusioni sul pregiudizio**

(237) L'industria dell'Unione nel suo complesso non ha potuto mantenere i propri volumi di produzione e di vendita e migliorare il tasso di utilizzo degli impianti a causa della riduzione del consumo vincolato e libero. I volumi di produzione e di vendita sono effettivamente diminuiti più del consumo sul mercato dell'Unione. In considerazione del calo della produzione, l'industria dell'Unione ha adottato misure concrete per migliorare l'efficienza mantenendo un controllo rigoroso sui costi di produzione (principalmente materie prime e costi del lavoro) e aumentando la produzione per dipendente quando la situazione dell'industria dell'Unione ha iniziato a deteriorarsi. Durante il periodo in esame il costo di produzione è comunque aumentato del 18 %, mentre il prezzo di vendita unitario è rimasto stabile, ad eccezione del 2022. Di conseguenza la redditività dell'industria dell'Unione si è notevolmente deteriorata, passando dal 12 % nel 2021 e nel 2022, quando l'industria dell'Unione ha beneficiato della ripresa dell'economia dopo la crisi COVID-19, a una situazione di perdita nel 2023 e nel periodo dell'inchiesta. I produttori dell'Unione inseriti nel campione hanno potuto ancora effettuare investimenti durante tutto il periodo in esame, dimostrando il loro dinamismo a fronte del deterioramento della situazione finanziaria.

(238) Alla luce di quanto precede, si conclude in questa fase che dai dati di cui sopra risulta che l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole nel periodo in esame ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

## 5. **NESSO DI CAUSALITÀ**

(239) A norma dell'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base, la Commissione ha verificato se le importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati abbiano causato un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione. Conformemente all'articolo 3, paragrafo 7, del regolamento di base la Commissione ha inoltre esaminato se altri fattori noti abbiano contemporaneamente potuto causare pregiudizio all'industria dell'Unione. La Commissione si è accertata che non fosse attribuito alle importazioni oggetto di dumping un eventuale pregiudizio causato da fattori diversi dalle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati. Infine i volumi delle importazioni riguardanti l'India e l'esportatore vietnamita Ha Tinh Steel Corporation, per i quali non è stato riscontrato alcun dumping, non sono stati presi in considerazione nell'analisi del nesso di causalità tra le importazioni dai paesi interessati e l'industria dell'Unione, bensì nell'analisi di altre potenziali cause di pregiudizio.

(240) I fattori considerati dalla Commissione sono stati i seguenti:

— effetti delle importazioni oggetto di dumping da Egitto, Giappone e Vietnam,

— basso utilizzo degli impianti,

— andamento delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione,

— importazioni da paesi terzi diversi dai paesi interessati,

— importazioni dai paesi interessati effettuate dall'industria dell'Unione,

— impatto della situazione di un produttore dell'Unione inserito nel campione sul quadro del pregiudizio,

— aumento del costo delle principali materie prime, costi energetici e investimenti ambientali,

— riduzione della domanda.

### 5.1. **Effetti delle importazioni oggetto di dumping da Egitto, Giappone e Vietnam**

(241) I prezzi di vendita dei produttori esportatori sono diminuiti notevolmente nel periodo in esame, passando da una media di 828 EUR/tonnellata nel 2021 a 679 EUR/tonnellata nel periodo dell'inchiesta. Abbassando continuamente il proprio prezzo di vendita unitario nel periodo in esame, i produttori esportatori di Egitto, Giappone e Vietnam sono riusciti ad ampliare la propria quota di mercato dal [4,9 – 5,4] % nel 2021 all'[8,0 – 8,5] % nel periodo dell'inchiesta, come indicato alla tabella 6. Nel 2023 si è registrato anche un considerevole aumento del volume delle importazioni dai paesi interessati rispetto agli anni precedenti, da [1 676 689 – 2 029 676] a [2 654 306 – 3 201 585] tonnellate nel 2023.

(242) La Commissione ha constatato che l'aumento dei volumi e il brusco calo dei prezzi delle importazioni dai paesi interessati nel periodo in esame ha causato un pregiudizio all'industria dell'Unione. Ciò è dovuto al fatto che, di fronte alla politica dei prezzi aggressiva adottata dai produttori esportatori dei paesi interessati, i produttori dell'Unione non hanno avuto altra scelta che ridurre anche i loro prezzi e vendere in perdita per mantenere un certo livello di volume di vendite e di quota di mercato. Le attuali misure nei confronti delle importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dalla Cina e dalla Russia in particolare hanno consentito ai paesi interessati, con la riduzione del loro prezzo unitario di vendita durante il periodo in esame, di acquisire quote di mercato precedentemente detenute dai produttori esportatori cinesi. Tutto questo ha inciso negativamente sulla redditività dell'industria, che ha raggiunto il livello non sostenibile di – 3,0 % durante il periodo dell'inchiesta. La Commissione ha inoltre osservato che il forte aumento delle importazioni dai paesi interessati, combinato con prezzi di dumping che erano inferiori e/o hanno provocato la contrazione dei prezzi dell'industria dell'Unione, ha coinciso con il notevole deterioramento della situazione dell'industria dell'Unione nel 2023 ed è proseguito nel periodo dell'inchiesta.

### 5.2. **Basso utilizzo degli impianti**

(243) Nell'asserire che non esisteva alcun nesso di causalità tra il pregiudizio e le importazioni dai paesi interessati, Hoa Phat Group ha sostenuto che l'utilizzo degli impianti dell'industria dell'Unione era già basso all'inizio del periodo in esame, sebbene la quota di mercato dei paesi interessati fosse compresa tra [4,9 – 5,4]%.

(244) Di fatto il tasso di utilizzo degli impianti di produzione era molto più elevato nel 2021 (75 %) rispetto al 2023 o al periodo dell'inchiesta, quando è sceso a meno del 65 % in conseguenza dell'aumento delle importazioni dai paesi interessati e del calo della domanda. Il fatto che l'utilizzo degli impianti dell'industria dell'UE sarebbe stato più elevato nel 2021 in assenza di importazioni dai paesi interessati è irrilevante e non indica in alcun modo che le importazioni oggetto di dumping non avrebbero causato un pregiudizio. Al contrario, la coincidenza temporale tra l'aumento delle importazioni oggetto di dumping e il calo dell'utilizzo degli impianti indica che le importazioni oggetto di dumping sono state la causa del calo di capacità. Questa argomentazione è stata pertanto respinta.

### 5.3. **Andamento delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione**

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

*Tabella 17*

**Vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione**

| Totale delle esportazioni ad acquirenti indipendenti | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| Totale delle esportazioni (EUR) | 650 898 419 | 633 788 344 | 473 973 825 | 477 671 676 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *97* | *73* | *73* |

| Totale delle esportazioni ad acquirenti indipendenti | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| Totale delle importazioni (tonnellate) | 736 702 | 659 023 | 577 824 | 590 812 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *89* | *78* | *80* |
| Prezzo medio unitario (EUR/tonnellata) | 883 | 961 | 820 | 808 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *109* | *93* | *92* |

*Fonte:* risposta al questionario dei produttori dell'Unione inseriti nel campione.

(246) Il denunciante ha sostenuto che l'andamento delle sue esportazioni non poteva essere la causa del pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. Dall'inchiesta è emerso che le vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione inseriti nel campione rappresentavano solo il 15,4 % circa delle loro vendite totali sul mercato libero durante il periodo dell'inchiesta e una percentuale addirittura inferiore della produzione totale (4,7 %) nello stesso periodo. In secondo luogo, le esportazioni dell'industria dell'Unione ad acquirenti indipendenti sono diminuite in misura significativa, ma hanno seguito un andamento analogo a quello del consumo complessivo dell'Unione, che è sceso dell'11 % tra il 2022 e il 2023, come indicato al considerando 179. In terzo luogo, i prezzi all'esportazione erano per lo più superiori ai prezzi sul mercato libero dell'Unione (+ 38 EUR/tonnellata nel periodo dell'inchiesta) e hanno seguito lo stesso andamento.

(247) La Commissione ha concluso che l'andamento delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione ha contribuito al pregiudizio causato all'industria dell'Unione. Ha tuttavia constatato che tale fattore non ha attenuato il nesso di causalità in virtù dell'esiguità dei volumi in questione e della tendenza parallela seguita dalle vendite all'esportazione.

### 5.4. **Importazioni da paesi diversi dai paesi interessati**

(248) Marcegaglia, Al Ezz Dekheila Steel Company S.A.E. e Hoa Phat Group hanno sostenuto che il denunciante non ha esaminato adeguatamente l'impatto delle importazioni del prodotto oggetto dell'inchiesta dalla Corea del Sud e da Taiwan nella sua denuncia. A loro parere, un esame adeguato dell'andamento in termini di volume e valore confermava che tali importazioni avrebbero dovuto essere necessariamente prese in considerazione nell'analisi del pregiudizio e del dumping contenuta nella denuncia.

(249) Nippon e JFE Steel Corporation hanno affermato che, in primo luogo, la quota di mercato più bassa del denunciante era legata direttamente a un aumento delle importazioni da Taiwan e dalla Corea del Sud, che insieme hanno aumentato la loro quota di mercato di oltre il 5,5 %. In secondo luogo, gli scarsi risultati delle esportazioni del denunciante potrebbero spiegare il calo più marcato e significativo in termini di indicatori di pregiudizio forniti nella denuncia. Nel periodo in esame il volume delle vendite all'esportazione dell'industria dell'Unione è sceso del 31 %.

(250) Alla luce di quanto precede e delle conclusioni provvisorie di cui alle sezioni 3.2 e 3.4, la Commissione ha analizzato l'evoluzione delle importazioni da paesi terzi, compresi India e Vietnam, per quanto riguarda Hoa Phat. Nel periodo in esame il volume delle importazioni da altri paesi terzi ha registrato il seguente andamento:

*Tabella 18*

**Volumi, prezzi unitari e quote di mercato da paesi terzi**

| Paese | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| **India** | | | | |
| Volume delle importazioni dall'India | 1 376 560 | 658 720 | 1 063 077 | 1 376 471 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *48* | *77* | *100* |

| Paese | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| Prezzi unitari delle importazioni dall'India | 678 | 966 | 698 | 685 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *143* | *103* | *101* |
| Quota di mercato sul volume totale delle importazioni nell'Unione | 4,0 % | 2,1 % | 3,5 % | 4,2 % |
| **Corea del Sud** | | | | |
| Volume delle importazioni dalla Corea del Sud | 471 645 | 728 997 | 810 335 | 745 900 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *155* | *172* | *158* |
| Prezzi unitari delle importazioni dalla Corea del Sud | 773 | 957 | 729 | 723 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *124* | *94* | *93* |
| Quota di mercato sul volume totale delle importazioni nell'Unione | 1,4 % | 2,3 % | 2,6 % | 2,3 % |
| **Taiwan** | | | | |
| Volume delle importazioni da Taiwan | 702 961 | 845 353 | 1 045 768 | 1 038 571 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *120* | *149* | *148* |
| Prezzi unitari delle importazioni da Taiwan | 773 | 922 | 716 | 702 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *119* | *93* | *91* |
| Quota di mercato sul volume totale delle importazioni nell'Unione | 2,0 % | 2,7 % | 3,4 % | 3,2 % |

| Paese | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| **Vietnam (Hoa Phat)** | | | | |
| Volume delle importazioni dal Vietnam (Hoa Phat) | 0 | [33 856 – 36 489] | [645 812 – 660 826] | [763 125 – 789 249] |
| *Indice (2021=100)* | - | *100* | *1 852* | *2 189* |
| Prezzi unitari delle importazioni dal Vietnam (Hoa Phat) | - | [680 – 690] | [601 – 625] | [586 – 614] |
| *Indice (2021=100)* | - | *100* | *89* | *87* |
| Quota di mercato sul volume totale delle importazioni nell'Unione | - | [0,1 % – 0,2 %] | [1,9 % – 2,3 %] | [2,2 % – 2,5 %] |
| **Totale di tutti i paesi terzi esclusi i paesi interessati** | | | | |
| Volume delle importazioni da tutti gli altri paesi | 7 831 765 | [6 186 523 – 6 189 156] | [6 334 027 – 6 346 041] | [6 952 714 – 6 978 838] |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *79* | *81* | *89* |
| Prezzi medi unitari delle importazioni da tutti gli altri paesi | 755 | 915 | 702 | 687 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *121* | *93* | *91* |
| **Quota di mercato di tutti i paesi terzi esclusi i paesi interessati** | | | | |
| Quota di mercato sul volume totale delle importazioni nell'Unione | [21,7 – 23,1] % | [19,9 – 20,0] % | [20,4 – 20,7] % | [21,2 – 21,5] % |
| **Quota di mercato di tutti i paesi terzi compresi i paesi interessati** | | | | |
| Quota di mercato sul volume totale delle importazioni nell'Unione | [27,8 – 28,0] % | [26,2 – 26,5] % | [29,1 – 29,6] % | [29,7 – 30,2] % |

*Fonte:* Eurostat, Formosa, Hoa Phat.

(251) Dall'inchiesta è emerso che le importazioni dall'India, dalla Corea del Sud, da Taiwan e dal Vietnam (Hoa Phat) sono aumentate nel periodo in esame in termini sia assoluti che relativi. Per contro, la Commissione ha osservato che le importazioni da altri paesi terzi non interessati dalla presente inchiesta sono diminuite ancora di più nello stesso periodo, per cui le importazioni da tutti i paesi terzi non contemplati dalla presente inchiesta sono complessivamente diminuite. Parallelamente, le importazioni dai paesi interessati sono aumentate in misura significativa.

(252) La Commissione ha analizzato anche l'evoluzione dei prezzi all'importazione da paesi terzi. Ad eccezione del 2021, i prezzi medi delle importazioni da paesi terzi in media sono stati superiori ai prezzi all'importazione dai paesi interessati. Su tale base la Commissione ha ritenuto che l'andamento delle importazioni da paesi terzi non abbia attenuato il nesso di causalità.

### 5.5. **Importazioni dai paesi interessati effettuate dall'industria dell'Unione**

(253) Nippon e JFE Steel Corporation hanno asserito che il denunciante non ha affrontato la questione delle importazioni di HRF nell'UE effettuate dall'industria dell'Unione, limitandosi ad affermare, senza ulteriori elementi di prova, che questo fattore non era tale da incidere sul nesso di causalità. Per quanto riguarda gli acquisti del prodotto in esame effettuati da entità collegate ai produttori dell'Unione dai paesi interessati, dall'inchiesta è emerso che, poiché tali entità agiscono in condizioni di libera concorrenza e i quantitativi erano molto limitati, tali importazioni non possono annullare il nesso di causalità.

### 5.6. **Impatto della situazione di un produttore dell'Unione inserito nel campione sul quadro del pregiudizio**

(254) Una società inserita nel campione si è trovata ad affrontare una situazione straordinaria nel periodo dell'inchiesta, che ha ridotto temporaneamente la sua capacità produttiva a causa di un periodo di manutenzione di uno dei suoi forni più lungo di quanto inizialmente previsto. Questa situazione eccezionale ha aggravato il calo di produzione della società durante il periodo in esame. Questo evento non spiega però la riduzione dei livelli di produzione complessivi dell'industria dell'Unione (– 11,3 milioni di tonnellate) durante il periodo in esame. Anzi, in vista dell'intervento di manutenzione il produttore interessato aveva aumentato il volume di produzione per compensare il previsto periodo di manutenzione. Quindi, anche considerando il gran numero di altri produttori dell'Unione con capacità inutilizzata che erano in grado di aumentare relativamente la produzione e la vendita per «colmare il divario», tale situazione straordinaria non ha inciso sul livello di produzione dell'industria dell'Unione nel periodo in esame.

(255) La Commissione ha anche garantito che i costi indicati dal produttore dell'Unione inserito nel campione in questione sono stati adeguati per non risentire di tale situazione straordinaria.

(256) La Commissione ha pertanto concluso che tale situazione straordinaria non ha contribuito al pregiudizio causato all'industria dell'Unione.

### 5.7. **Aumento del costo delle principali materie prime, prezzi dell'energia e investimenti ambientali**

(257) Nippon Steel, JFE Steel Corporation, Marcegaglia, Al Ezz Dekheila Steel Company S.A.E. e Hoa Phat Group hanno asserito che i produttori dell'Unione non erano sufficientemente competitivi a causa dei costi di produzione relativamente più elevati derivanti dai maggiori costi delle materie prime e dell'energia e hanno fatto riferimento anche all'inflazione e agli investimenti in interventi di decarbonizzazione compiuti dall'industria dell'Unione per conformarsi a norme ambientali più rigorose.

(258) Per quanto riguarda l'energia, le parti hanno sostenuto che gli aumenti dei costi sono stati esacerbati dalle conseguenze della guerra di aggressione ingiustificata e non provocata della Russia nei confronti dell'Ucraina. In alternativa, hanno sostenuto che i costi energetici strutturalmente elevati nell'UE rispetto a quasi tutti gli altri principali paesi produttori di acciaio ponevano l'industria siderurgica dell'UE in una situazione di grave svantaggio competitivo rispetto a molti altri produttori di acciaio.

(259) Dall'inchiesta è emerso che il costo della principale materia prima, come indicato nella tabella 19, è aumentato notevolmente nel 2022 per poi diminuire nel 2023 e nel periodo dell'inchiesta. L'industria dell'Unione ha potuto trasferire l'aumento dei costi di produzione ai suoi acquirenti nel 2021 e nel 2022, con un aumento improvviso e significativo del prezzo di vendita unitario. Nel 2023 il costo delle materie prime per tonnellata di prodotto finito è notevolmente diminuito. Il livello dei prezzi sul mercato dell'Unione è però diminuito persino in misura superiore, cosicché l'industria dell'Unione ha dovuto assorbire il differenziale di costo. Il 2023 e il periodo dell'inchiesta coincidono con l'aumento del volume delle importazioni dai paesi interessati, aggravato dal concomitante netto calo dei prezzi.

*Tabella 19*

**Costo delle materie prime (minerale di ferro, carbone da coke e alcune leghe)**

| | 2021 | 2022 | 2023 | Periodo dell'inchiesta |
|---|---|---|---|---|
| Costi totali (EUR) | 5 286 595 383 | 6 050 962 798 | 5 195 661 057 | 5 089 341 440 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *114* | *98* | *96* |
| Prezzo medio unitario (EUR/tonnellata) | 372 | 482 | 416 | 406 |
| *Indice (2021=100)* | *100* | *129* | *112* | *109* |

*Fonte:* risposta al questionario dei produttori dell'Unione inseriti nel campione.

(260) La Commissione ha pertanto concluso che a condizioni di mercato eque l'industria dell'Unione avrebbe potuto mantenere i propri livelli dei prezzi di vendita in modo da trarre beneficio da una riduzione dei costi a partire dal 2023 e restare redditizia. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione secondo cui l'aumento dei prezzi delle materie prime a livello mondiale ha contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

(261) L'impatto del costo dell'energia è stato esaminato attentamente. Pur essendo importante, l'energia non è la principale componente di costo per la fabbricazione del prodotto oggetto dell'inchiesta. Inoltre, le argomentazioni sul costo dell'energia non si conciliavano con il fatto che i produttori dell'Unione inseriti nel campione sono stati ugualmente in grado di realizzare profitti superiori al 10 % nel 2022, anno in cui questo presunto svantaggio comparativo in termini di costi sarebbe comunque esistito. Considerando la quota limitata dei costi dell'energia nel costo totale di produzione (in media l'8 % per i produttori inseriti nel campione nel periodo dell'inchiesta), la Commissione ha concluso che l'aumento dei costi dell'energia non ha contribuito al pregiudizio notevole riscontrato durante il periodo dell'inchiesta.

(262) È stato esaminato anche l'impatto degli investimenti per la conformità ambientale e la Commissione ha constatato in via provvisoria che gli investimenti in R&S e nell'innovazione relativi alla conformità ambientale sono rimasti sostanzialmente stabili durante il periodo in esame. La Commissione ha pertanto concluso che i costi sostenuti dall'industria dell'UE per conformarsi alla normativa ambientale non hanno contribuito al pregiudizio notevole riscontrato.

### 5.8. **Riduzione della domanda**

(263) Marcegaglia, Formosa, Al Ezz Dekheila Steel Company S.A.E. e Hoa Phat Group hanno affermato che il notevole calo della domanda nel mercato dell'UE non era stato considerato dal denunciante nella sua analisi del nesso di causalità.

(264) Dall'inchiesta è emerso che, sebbene la domanda del mercato sia diminuita nel periodo in esame, le importazioni dai paesi interessati hanno seguito una tendenza opposta e sono aumentate in termini assoluti di quasi un milione di tonnellate, guadagnando quindi una quota di mercato significativa a scapito dell'industria dell'Unione. La Commissione ha inoltre osservato che la situazione dell'industria dell'Unione era migliore nel 2022 rispetto al periodo dell'inchiesta, benché il livello del consumo fosse inferiore rispetto al periodo dell'inchiesta. La Commissione ha pertanto concluso che il calo della domanda di HRF non ha contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

### 5.9. **Conclusioni sul nesso di causalità**

(265) È stato stabilito un nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping da Egitto, Giappone e Vietnam, da un lato, e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione, dall'altro. Vi è stata una coincidenza temporale tra il netto aumento del volume delle importazioni oggetto di dumping a prezzi di vendita in costante diminuzione da Egitto, Giappone e Vietnam e il peggioramento dei risultati dell'Unione, che si è evidenziato nel 2023. L'industria dell'Unione non ha avuto altra scelta che adeguarsi al livello dei prezzi determinato dalle importazioni oggetto di dumping per evitare la perdita di ulteriori quote di mercato, Ciò ha comportato un deterioramento della situazione dell'industria dell'Unione, come dimostrato da vari indicatori macroeconomici e microeconomici quali la redditività, il volume delle vendite, la quota di mercato, l'occupazione e il flusso di cassa. Parallelamente, l'industria dell'Unione non è stata in grado di beneficiare delle misure antidumping e compensative applicabili alle importazioni da vari paesi e anche istituite durante il periodo in esame (cfr. considerando 53).

(266) La Commissione ha constatato che altri fattori che possono aver inciso sulla situazione dell'industria dell'Unione sono stati l'andamento delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione e le importazioni da paesi diversi dai paesi interessati.

(267) Sulla base di quanto precede, la Commissione ha concluso che le importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati hanno causato un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione e che gli altri fattori, considerati singolarmente o collettivamente, non hanno attenuato il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio notevole.

## 6. **LIVELLO DELLE MISURE**

(268) Come affermato nell'avviso di apertura, il denunciante ha fornito alla Commissione elementi di prova sufficienti dell'esistenza di distorsioni relative alle materie prime in India e nel Vietnam in relazione al prodotto oggetto dell'inchiesta. Nel corso dell'inchiesta il denunciante ha chiesto alla Commissione di estendere l'applicazione dell'articolo 7, paragrafo 2 bis, anche all'Egitto e al Giappone.

(269) La domanda supplementare non conteneva tuttavia elementi di prova sufficienti delle distorsioni di cui all'articolo 7, paragrafo 2 bis, del regolamento di base e pertanto non giustificava una modifica dell'avviso di apertura e la successiva inchiesta per quanto riguarda potenziali distorsioni relative alle materie prime per l'Egitto e il Giappone.

(270) A causa della constatazione di livelli di dumping minimi per l'India e dell'intenzione della Commissione di chiudere il presente procedimento nei confronti dell'India a norma dell'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base, l'argomentazione concernente distorsioni relative alle materie prime in India è diventata irrilevante.

(271) La Commissione ha pertanto valutato la misura di eliminazione del pregiudizio a norma dell'articolo 7, paragrafo 2 bis, per il Vietnam e a norma dell'articolo 7, paragrafo 2, per l'Egitto e il Giappone.

### 6.1. **Vietnam**

(272) Al fine di valutare il livello appropriato delle misure per il Vietnam, la Commissione ha stabilito innanzitutto l'underselling (ossia il margine di pregiudizio in assenza di distorsioni a norma dell'articolo 7, paragrafo 2 bis, del regolamento di base) per il produttore esportatore vietnamita per il quale è stato riscontrato il dumping. Ha poi esaminato se il suo margine di dumping fosse superiore al suo margine di pregiudizio.

(273) In assenza di distorsioni relative alle materie prime, il pregiudizio sarebbe eliminato se l'industria dell'Unione fosse in grado di ottenere un profitto di riferimento vendendo a un prezzo indicativo ai sensi dell'articolo 7, paragrafi 2 quater e 2 quinquies, del regolamento di base.

(274) A tale riguardo, il denunciante ha ritenuto che un profitto di riferimento ragionevole dovrebbe essere compreso tra il 10 % e il 15 %, mentre secondo diverse parti interessate dovrebbe oscillare tra il 6 % e l'8 %.

(275) Ai sensi dell'articolo 7, paragrafo 2 quater, del regolamento di base, per stabilire il profitto di riferimento la Commissione ha tenuto conto dei seguenti fattori: il livello di redditività precedente all'aumento delle importazioni dai paesi interessati, il livello di redditività necessario a coprire tutti i costi e gli investimenti, la ricerca e lo sviluppo (R&S) e l'innovazione e il livello di redditività atteso in condizioni di concorrenza normali. Tale margine di profitto non dovrebbe essere inferiore al 6 %. Per quanto riguarda il livello di redditività precedente all'aumento delle importazioni dai paesi interessati, non è stato possibile stabilire un margine di profitto sulla base di nessuno degli anni precedenti l'aumento, in quanto in quegli anni l'industria dell'Unione ha subito un afflusso di importazioni oggetto di dumping da altre origini. Gli anni 2021 e 2022 inoltre sono risultati fortemente influenzati dalla ripresa economica post-COVID-19 e non sono sembrati adeguati per fissare il profitto di riferimento. Nessuno di questi anni potrebbe pertanto essere considerato un anno con una situazione concorrenziale normale sul mercato dell'Unione.

(276) La Commissione ha quindi ritenuto più opportuno utilizzare il livello di redditività del 6,8 % raggiunto nel 2017, come riscontrato nel caso relativo agli HRF nei confronti della Turchia ([11]).

(277) L'industria dell'UE ha fornito elementi di prova del fatto che il suo livello di investimenti, ricerca e sviluppo (R&S) e innovazione durante il periodo in esame sarebbe stato più elevato in condizioni di concorrenza normali. La Commissione ha verificato tali informazioni durante le visite di verifica in loco, controllando le registrazioni interne della società relative ai piani di investimento, alle decisioni di gestione e ai rendiconti finanziari. Le argomentazioni dell'industria dell'Unione in effetti sono state ritenute fondate. Per riflettere questo dato nel profitto di riferimento, la Commissione ha calcolato la differenza tra le spese per investimenti, R&S e innovazione in condizioni di concorrenza normali, fornite dall'industria dell'Unione e verificate dalla Commissione, e le spese per investimenti, R&S e innovazione effettivamente sostenute nel periodo in esame. Sulla base di informazioni verificate relative agli investimenti che non è stato possibile realizzare durante il periodo in esame, i margini di profitto di riferimento sono stati aumentati fino all'1,05 % a seconda dei produttori inseriti nel campione.

(278) Di conseguenza il profitto di riferimento stabilito nella presente inchiesta e conformemente all'articolo 7, paragrafo 2 quater, del regolamento di base variava tra il 6,8 % e il 7,85 % in funzione della situazione riscontrata in ciascuna delle società inserite nel campione.

(279) Su tale base la Commissione ha calcolato un prezzo non pregiudizievole del prodotto simile per l'industria dell'Unione, applicando i rispettivi margini di profitto di riferimento al costo di produzione dei produttori dell'Unione inseriti nel campione durante il periodo dell'inchiesta.

(280) A norma dell'articolo 7, paragrafo 2 quinquies, del regolamento di base, come ultimo passaggio la Commissione ha valutato i costi futuri che risultano da accordi ambientali multilaterali, e relativi protocolli, di cui l'Unione è parte, che l'industria dell'Unione dovrà sostenere durante il periodo di applicazione della misura di cui all'articolo 11, paragrafo 2. Sulla base delle informazioni presentate, supportate dagli strumenti di rendicontazione e dalle previsioni delle società, la Commissione ha stabilito un costo aggiuntivo compreso tra 15,28 EUR/tonnellata e 41,12 EUR/tonnellata, rispetto al costo della conformità a tali convenzioni durante il periodo dell'inchiesta. Questo costo aggiuntivo è stato aggiunto al prezzo non pregiudizievole.

(281) La Commissione ha quindi stabilito il livello di eliminazione del pregiudizio confrontando il prezzo all'importazione del produttore esportatore in Vietnam per ciascun tipo di prodotto (prezzo allo sbarco) con la media ponderata dei prezzi non pregiudizievoli del prodotto simile venduto sul mercato libero dell'Unione dai produttori dell'Unione inseriti nel campione durante il periodo dell'inchiesta. L'eventuale differenza risultante da tale confronto è stata espressa in percentuale della media ponderata del valore CIF all'importazione. Il risultato di tale calcolo figura nella tabella che segue.

| Paese | Società | Margine di dumping (in %) | Margine di underselling (in %) |
|---|---|---|---|
| Vietnam | Formosa Ha Tinh Steel Corporation | 12,1 % | 27,0 % |
| Vietnam | Tutte le altre importazioni originarie del Vietnam | 12,1 % | 27,0 % |

([11]) Regolamento di esecuzione (UE) 2021/1100.

(282) Avendo constatato che l'underselling era superiore al dumping, l'analisi delle distorsioni relative alle materie prime è diventata irrilevante, in quanto il dazio antidumping non può essere superiore al dumping effettivo.

(283) Secondo gli elementi di prova contenuti nella denuncia, le esportazioni di minerale di ferro e carbone da coke che rappresentavano rispettivamente il [30-40 %] e il [26-39 %] del costo di produzione del Vietnam erano soggette a dazi all'esportazione.

(284) Nella sua analisi delle distorsioni di cui all'articolo 7, paragrafo 2 bis, del regolamento di base, come indicato nell'avviso di apertura, la Commissione ha esaminato tutte le distorsioni contemplate da tale disposizione.

(285) La Commissione ha individuato innanzitutto le principali materie prime utilizzate da ciascun produttore esportatore che ha collaborato per la produzione del prodotto in esame. Sono state considerate materie prime principali quelle che potevano rappresentare almeno il 17 % del costo di produzione del prodotto in esame.

(286) L'inchiesta ha confermato che sia il minerale di ferro sia il carbone da coke erano tra le principali materie prime utilizzate nella produzione del prodotto in esame e che rappresentavano singolarmente oltre il 17 % del costo di produzione di ciascun produttore esportatore. Durante il periodo dell'inchiesta entrambe le società hanno però importato sia minerale di ferro che coke da vari fornitori e paesi diversi, a causa di una produzione interna inesistente o insufficiente e di qualità generalmente bassa. I prezzi di acquisto pagati dai produttori esportatori per queste due materie prime non sono pertanto risultati influenzati dai prezzi praticati sul mercato interno, né potevano essere soggetti a distorsioni sul mercato interno.

(287) La Commissione ha concluso che non è stato possibile stabilire l'esistenza di distorsioni relative al minerale di ferro e al carbone da coke.

### 6.2. **Giappone ed Egitto**

(288) Per quanto concerne il Giappone e l'Egitto, il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione sarebbe eliminato se i produttori dell'Unione fossero in grado di ottenere un profitto di riferimento vendendo a un prezzo indicativo ai sensi dell'articolo 7, paragrafi 2 quater e 2 quinquies, del regolamento di base.

(289) Per stabilire il livello di eliminazione del pregiudizio per tali paesi, la Commissione ha utilizzato lo stesso metodo descritto nei considerando da 275 a 281. I margini di pregiudizio per ciascuno dei produttori esportatori inseriti nel campione sono elencati di seguito. Per le «altre società che hanno collaborato» e per «tutte le altre importazioni originarie del Giappone» i margini di pregiudizio sono stati fissati allo stesso modo dei rispettivi margini di dumping (cfr. considerando da 132 a 135).

| Paese | Società | Margine di pregiudizio (in %) |
|---|---|---|
| Egitto | Ezz Steel Company | 18,2 % |
| Egitto | Tutte le altre importazioni originarie dell'Egitto | 18,2 % |
| Giappone | Nippon Steel Corporation | 31,8 % |
| Giappone | Tokyo Steel Co. Ltd. | 29,3 % |
| Giappone | Altre società che hanno collaborato<br>— Daido Steel Co., Ltd.<br>— JFE Steel Corporation | 31,1 % |
| Giappone | Tutte le altre importazioni originarie del Giappone | 31,8 % |

## 7. INTERESSE DELL'UNIONE

(290) Avendo deciso di applicare l'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se fosse possibile concludere con chiarezza che non era nell'interesse dell'Unione adottare misure nel presente caso, nonostante l'accertamento di pratiche di dumping pregiudizievole, in conformità all'articolo 21 del regolamento di base. La determinazione dell'interesse dell'Unione è stata basata su una valutazione di tutti i diversi interessi coinvolti, compresi quelli dell'industria dell'Unione, degli importatori, degli utilizzatori e dei consumatori.

### 7.1. Interesse dell'industria dell'Unione

(291) L'industria dell'Unione è ubicata in vari Stati membri (Francia, Germania, Repubblica ceca, Repubblica slovacca, Italia, Lussemburgo, Belgio, Polonia, Paesi Bassi, Austria, Finlandia, Svezia, Portogallo, Ungheria e Spagna) e impiega circa 38 047 dipendenti che lavorano direttamente alla fabbricazione del prodotto simile presso i vari produttori primari di acciaio dell'Unione (cfr. considerando 216).

(292) Hanno collaborato all'inchiesta 15 produttori. Nessuno dei produttori noti si è opposto all'apertura dell'inchiesta. Come concluso nella sezione 4.5, la situazione dell'intera industria dell'Unione si è deteriorata a causa delle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati. Il pregiudizio notevole è stato dimostrato sia dai microindicatori che dai macroindicatori, in particolare per quanto riguarda la redditività, i volumi delle vendite e le quote di mercato dell'industria dell'Unione.

(293) Le misure antidumping nei confronti delle importazioni dai paesi interessati dovrebbero ripristinare condizioni di commercio equo sul mercato dell'Unione e consentire all'industria dell'Unione di ottenere livelli di redditività sostenibili per un'industria a così alta intensità di capitale. Si prevede che di conseguenza i produttori dell'Unione potranno riprendersi dalla situazione pregiudizievole, investire ulteriormente e rispettare i loro diversi impegni, compresi quelli sociali e ambientali.

(294) La mancata istituzione di misure comporterebbe perdite più pesanti per l'industria dell'Unione, ne metterebbe in pericolo la redditività e probabilmente porterebbe alla chiusura degli impianti di produzione e a licenziamenti.

(295) La Commissione ha pertanto concluso in questa fase che l'istituzione di dazi antidumping sarebbe nell'interesse dell'industria dell'Unione.

### 7.2. Interesse degli importatori indipendenti

(296) Come indicato al considerando 31, nessun importatore indipendente ha risposto al questionario o fornito alla Commissione singoli elementi atti a dimostrare in quale misura gli importatori sarebbero danneggiati dall'istituzione di misure. Tuttavia diversi importatori raggruppati nel Consorzio si sono manifestati presentando osservazioni generali sull'interesse dell'Unione.

(297) Il Consorzio è un'organizzazione «ad hoc» costituita al fine di difendere gli interessi di alcuni utilizzatori, centri di servizi siderurgici e importatori del prodotto oggetto dell'inchiesta in seguito all'apertura dell'inchiesta in questione.

(298) Il Consorzio ha presentato osservazioni contrarie all'istituzione di dazi, sostenendo che essi comporterebbero i) la mancanza di un approvvigionamento adeguato dalle acciaierie europee, la cui capacità nominale è molto superiore alla capacità effettiva, ii) un aumento insostenibile dei costi per le industrie a valle, iii) uno svantaggio competitivo degli utilizzatori rispetto agli utilizzatori collegati (ossia i centri di servizi siderurgici collegati a produttori di acciaio primari) e iv) distorsioni della catena di approvvigionamento a livello mondiale, in quanto gli utilizzatori e i centri di servizi siderurgici si troverebbero in una situazione di chiaro svantaggio rispetto ai loro concorrenti nei paesi terzi. Inoltre su sua richiesta si è tenuta un'audizione.

(299) Il Consorzio ha affermato di rappresentare oltre il 50 % delle importazioni totali del prodotto oggetto dell'inchiesta dai paesi interessati e che l'istituzione di dazi antidumping avrebbe gravi effetti negativi sulle attività commerciali degli utilizzatori/importatori. Gli HRF sono la principale materia prima impiegata dagli utilizzatori nella produzione di prodotti a valle. Si tratta della loro principale voce di costo e l'approvvigionamento di utilizzatori e centri di servizi siderurgici nell'Unione dipende fortemente dalle importazioni da paesi terzi.

(300) Come indicato al considerando 298, i membri del Consorzio erano anche in concorrenza diretta con l'industria dell'Unione, che trasforma il prodotto in esame basandosi sulla vendita e sull'uso vincolati per fabbricare prodotti simili a valle venduti sul mercato libero. Poiché il Consorzio rappresentava gli interessi di due utilizzatori che hanno collaborato all'inchiesta, tali argomentazioni sono state analizzate più dettagliatamente nel capitolo successivo.

### 7.3. **Interesse degli utilizzatori**

(301) Due utilizzatori con sede in Italia (Marcegaglia Carbon Steel Spa) e Spagna (Network Steel S.L.), che importano dai paesi interessati e producono, tra l'altro, tubi e prodotti siderurgici a valle si sono manifestati e hanno risposto al questionario. Per tali utilizzatori il prodotto in esame/prodotto simile era un importante elemento di costo. Altri utilizzatori si sono manifestati ma non hanno risposto al questionario. Network Steel S.L. e Marcegaglia Carbon Steel Spa si sono entrambi opposti all'apertura e all'eventuale istituzione di misure.

(302) Gli utilizzatori dell'Unione sono in concorrenza con le società collegate dei produttori dell'Unione sui mercati a valle del prodotto oggetto dell'inchiesta. Essi lo utilizzano come materia prima per la fabbricazione di prodotti a valle quali acciaio piatto laminato a freddo, acciaio rivestito, profilati cavi, tubi saldati e profilati di diverse qualità, oltre ad impiegarlo come prodotto industriale per un'ampia gamma di applicazioni, anche in edilizia, nelle costruzioni navali, per i contenitori di gas e i recipienti a pressione.

(303) L'attività dell'industria siderurgica è strettamente legata al ciclo economico e risente in modo significativo delle condizioni economiche generali, dell'andamento dei consumi, della capacità produttiva mondiale e delle fluttuazioni del commercio internazionale di acciaio e dei dazi imposti.

(304) Diverse parti hanno sollevato questioni relative alla competitività e alla concorrenza. Un produttore esportatore ha sostenuto che l'istituzione di misure nei confronti dei paesi interessati porterebbe a un oligopolio (rafforzato) nell'Unione, mentre gli utilizzatori indipendenti hanno lamentato il fatto che i produttori dell'Unione pongono i centri di servizi siderurgici e gli utilizzatori indipendenti in una posizione meno competitiva di quelli collegati. I denuncianti hanno contestato la seconda argomentazione affermando che le loro operazioni con i centri di servizi siderurgici collegati si svolgono a normali condizioni di mercato.

(305) La Commissione ha ritenuto ingiustificata l'argomentazione relativa all'oligopolio alla luce del numero di stabilimenti di produzione e gruppi di produttori di acciaio nell'Unione, come indicato al considerando 317. I produttori dell'Unione mostrano una sana concorrenza tra di loro e continueranno a competere con le importazioni da paesi terzi, che non cesseranno.

(306) Per quanto riguarda la seconda argomentazione, la Commissione l'ha ritenuta infondata, in particolare nella misura in cui l'industria dell'Unione fornisce quantità significative ai centri di servizi siderurgici e agli utilizzatori indipendenti che hanno risposto al questionario, in entrambi i casi a prezzi di libera concorrenza.

(307) I due utilizzatori hanno affermato che la loro attività dipendeva fortemente dalle importazioni, non solo in termini di volumi, ma anche in relazione ad alcuni tipi di materie prime con caratteristiche di elevata qualità e spessore che l'industria dell'Unione non era in grado di produrre, con poche eccezioni, o non era disposta a produrre per non frenare la produttività della linea di produzione dei laminati a caldo. Essi hanno asserito inoltre che i fornitori di paesi terzi erano particolarmente affidabili. Dall'inchiesta è emerso tuttavia che sarebbero in grado di procurarsi tali prodotti da altri produttori esportatori di paesi terzi come l'India o il Vietnam, che non sono risultati coinvolti in pratiche di dumping, nonché da produttori esportatori di paesi come la Corea del Sud o Taiwan. La loro produzione stimata di HRF in termini di capacità era rispettivamente di 21,8 milioni di tonnellate e di 12,5 milioni di tonnellate nel 2023.

(308) Gli utilizzatori hanno asserito che, a causa dell'aumento del prezzo delle loro materie prime e della scarsità del prodotto in esame sul mercato libero, derivante dall'applicazione delle misure nei confronti dei paesi interessati, gli utilizzatori non sarebbero in grado di competere su un piano di parità con i produttori esportatori di prodotti a valle fabbricati a partire dal prodotto oggetto dell'inchiesta nei paesi terzi.

(309) Secondo gli stessi utilizzatori, i produttori esportatori dei paesi interessati potrebbero inoltre essere tentati di concentrarsi sulle esportazioni di prodotti di acciaio a valore aggiunto fabbricati a partire dal prodotto in esame, quali bobine zincate, bobine pre-verniciate, bobine laminate a freddo, tubi saldati, ecc. in caso di applicazione di misure nei confronti degli HRF.

(310) Infine i centri di servizi siderurgici situati nell'Unione potrebbero trasferire la loro produzione di prodotti a valle in paesi terzi, il che potrebbe mettere gravemente a repentaglio la sostenibilità economica di utilizzatori indipendenti, quali rilaminatori, produttori di tubi e centri di servizi, che offrono anche capillarità e orientamento al servizio sui mercati a valle dell'Unione e impiegano, direttamente e indirettamente, migliaia di lavoratori.

(311) I due utilizzatori hanno asserito che l'istituzione di misure sulle importazioni dai paesi interessati determinerebbe una situazione in cui non avrebbero più accesso a fonti di approvvigionamento affidabili del prodotto oggetto dell'inchiesta sul mercato dell'Unione, in particolare per quanto riguarda bobine di alta qualità destinate alla rilaminazione. Essi hanno asserito che i produttori dell'Unione detengono ancora una quota di mercato relativamente elevata e possono esercitare una forte pressione sul mercato del prodotto oggetto dell'inchiesta e sul mercato a valle.

(312) Per decidere se l'istituzione di misure fosse nell'interesse dell'Unione, la Commissione ha esaminato la situazione di altre parti interessate tra gli utilizzatori, in particolare i centri di servizi siderurgici. Questi ultimi sono imprese che si occupano delle attività connesse ai servizi dell'industria siderurgica. Essi fungono da intermediari tra produttori di acciaio primari, distributori di acciaio e consumatori, offrendo servizi a valore aggiunto come il taglio, il sezionamento e la modellazione dei prodotti di acciaio secondo le specifiche dei clienti. Secondo EUROMETAL ([12]), nel 2023 150 gruppi o società di centri di servizi siderurgici hanno lavorato prodotti piatti di metallo con una capacità di spedizione stimata di 31,3 milioni di tonnellate. Al settore sono attribuibili oltre 20 000 posti di lavoro diretti e indiretti nell'UE. Si stima che i centri di servizi siderurgici indipendenti detengano una quota di mercato del 48 %, mentre il resto appartiene a centri di servizi siderurgici di proprietà di produttori di acciaio primari o di loro partner. Produttori di acciaio primari e trasformatori di acciaio sono in concorrenza anche con le importazioni da paesi terzi e pertanto condividono le sfide e le preoccupazioni causate dall'eccesso di capacità a livello mondiale.

(313) In primo luogo la Commissione ha osservato che l'obiettivo dei dazi antidumping non è chiudere il mercato dell'Unione alle importazioni, ma ripristinare condizioni commerciali eque eliminando gli effetti del dumping pregiudizievole. Le importazioni dai paesi interessati non dovrebbero quindi cessare ma continuare a prezzi non di dumping.

(314) In secondo luogo, la Commissione ha constatato che gli utilizzatori non dipendevano esclusivamente dalle importazioni dai paesi interessati, dato che durante il periodo dell'inchiesta hanno acquistato il prodotto simile anche da produttori dell'Unione e da produttori di paesi terzi (quali India, Vietnam, Corea del Sud e Taiwan) che non sono risultati coinvolti in pratiche di dumping.

(315) In terzo luogo, poiché la maggior parte delle importazioni dai paesi interessati dovrebbe continuare anche dopo l'istituzione dei dazi antidumping e poiché rimarranno comunque fonti di approvvigionamento alternative non soggette a misure antidumping (Corea del Sud, Taiwan e India), l'affermazione secondo cui a seguito dell'istituzione di dazi antidumping l'industria dell'Unione sarebbe in grado di esercitare una forte pressione sui prezzi è infondata. L'industria dell'Unione è costituita da 22 produttori che forniscono agli utilizzatori un'ampia offerta già all'interno dell'Unione, in aggiunta all'opzione delle importazioni da paesi terzi che producono ed esportano il prodotto simile.

([12]) Federazione europea per la distribuzione e il commercio di tubi di acciaio e metalli. I membri sono le federazioni nazionali per la distribuzione di acciaio, metalli e tubi, nonché i centri di servizi siderurgici e le società commerciali che svolgono attività transfrontaliere nei paesi europei dell'OCSE.

(316) Inoltre secondo fonti specializzate dell'industria ([13]), mentre i contingenti in esenzione da dazio previsti dalle misure di salvaguardia applicabili ai prodotti di acciaio ([14]) sono stati superati per alcuni paesi terzi come il Vietnam, il Giappone e Taiwan, altri paesi come l'India o la Corea del Sud sono rimasti sottoutilizzati, lasciando agli importatori la possibilità di diversificare le loro fonti per mantenere l'approvvigionamento. Secondo la società di analisi del mercato dell'acciaio MEPS International infatti «*molti importatori sono già stati in grado di diversificare la loro catena di approvvigionamento. I volumi delle importazioni di HRFS sono aumentati dall'introduzione del massimale del 15 % per gli "altri paesi". Questo apparente aumento [.] ha contribuito a mantenere la pressione al ribasso sui prezzi delle bobine laminate a caldo registrati da MEPS nel secondo semestre dello scorso anno» (2024)*. La Commissione ha pertanto respinto l'affermazione secondo cui l'istituzione delle misure determinerebbe difficoltà di approvvigionamento del prodotto in esame/del prodotto simile.

(317) Data l'esistenza di diversi produttori appartenenti a gruppi diversi con sede in vari paesi, il mercato inoltre non può essere considerato altamente concentrato o addirittura controllato da un numero limitato di grandi produttori di acciaio. La presenza di diverse imprese sul mercato anzi denota un contesto altamente concorrenziale.

(318) Non esistevano prove del fatto che gli utilizzatori e gli operatori commerciali indipendenti risultassero in una posizione negoziale sfavorevole nei confronti dei produttori dell'Unione, né che gli utilizzatori sarebbero costretti a trasferire la produzione al di fuori dell'UE. Come indicato in precedenza inoltre le misure antidumping non hanno lo scopo di eliminare la concorrenza delle importazioni, ma semplicemente di garantire che esse siano commercializzate a condizioni eque, ossia a prezzi non di dumping. Le importazioni possono continuare a entrare nell'UE dopo l'istituzione delle misure, ma sarebbero vendute a prezzi equi.

(319) La Commissione ha inoltre concluso che le misure antidumping non rafforzerebbero la posizione dei produttori dell'UE a scapito dei settori a valle. Con un mercato competitivo e la disponibilità di capacità inutilizzata tra i produttori dell'UE, contrariamente a quanto sostenuto dagli utilizzatori, i prezzi dovrebbero rimanere competitivi.

(320) È stato osservato che la capacità produttiva totale stimata dell'Unione di prodotti piatti laminati a caldo è superiore a 90 milioni di tonnellate, per cui supera notevolmente il consumo dell'Unione (libero e vincolato), stimato a circa 66 milioni di tonnellate. È pertanto altamente improbabile che il mantenimento delle misure comporti una carenza di approvvigionamento.

(321) Infine l'inchiesta ha anche rivelato che gli utilizzatori che hanno risposto al questionario hanno effettivamente ottenuto risultati migliori rispetto all'industria dell'Unione per quanto riguarda la trasformazione e la rivendita del prodotto oggetto dell'inchiesta durante il periodo dell'inchiesta e la maggior parte del periodo in esame, nonostante le condizioni di mercato competitive sul mercato dell'UE.

(322) Sebbene la redditività degli utilizzatori che hanno collaborato fosse più favorevole di quella dell'industria dell'Unione, essi hanno dovuto far fronte ai seguenti fattori:

(a) la volatilità dei prezzi del prodotto oggetto dell'inchiesta, con prezzi di mercato a pronti elevati all'inizio del periodo dell'inchiesta e in brusco calo alla fine;

(b) la contrazione della domanda di prodotti a valle nell'UE dovuta al rallentamento di alcuni segmenti industriali come quello automobilistico, dell'edilizia o dei prodotti «bianchi»;

(c) l'andamento analogo dei prezzi dei prodotti a valle delle bobine laminate a caldo (che sono il principale tipo di prodotto in esame), come le bobine laminate a freddo, le bobine zincate per immersione a caldo, ma anche i fogli di acciaio laminati a caldo, i nastri e i fogli laminati a caldo tagliati su misura o rivestiti.

(323) In confronto, la situazione dei produttori dell'UE è ancora più fragile, in quanto non possono aumentare i prezzi senza rischiare una perdita delle vendite a favore di concorrenti che offrono prezzi più bassi, siano essi produttori dell'UE o importazioni, in particolare dal momento che i prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sono un prodotto di base sensibile ai prezzi. Gli utilizzatori passerebbero facilmente a forniture alternative a prezzi più accessibili.

([13]) MEPS International – Global Steel Prices, edizione gennaio 2025.

([14]) Regolamento di esecuzione (UE) 2019/159 della Commissione, del 31 gennaio 2019, che istituisce misure di salvaguardia definitive nei confronti delle importazioni di determinati prodotti di acciaio (GU L 31 dell'1.2.2019, pag. 27, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2019/159/oj).

(324) Per quanto riguarda l'impatto delle misure sugli utilizzatori, la Commissione ha ritenuto che gli utilizzatori potessero già far fronte a misure di salvaguardia pari al 25 %, una volta esauriti i contingenti in esenzione dal dazio, senza registrare perdite grazie alla loro flessibilità, alla loro struttura dei costi più snella e alla loro capacità di offrire prodotti con un valore aggiunto e un margine di profitto più elevati.

(325) Su tale base e considerando il livello relativamente simile dei dazi proposti e l'esistenza di fonti di approvvigionamento alternative, la Commissione ha concluso che gli effetti di una potenziale istituzione di dazi sugli utilizzatori non sarebbero significativi e non supererebbero gli effetti positivi delle misure sull'industria dell'Unione. In effetti l'analisi di cui sopra dimostra piuttosto che l'istituzione di dazi avrebbe un impatto limitato sugli utilizzatori di HRF.

### 7.4. **Conclusioni sull'interesse dell'Unione**

(326) Sulla base di quanto precede, la Commissione ha concluso che in questa fase dell'inchiesta non vi erano fondati motivi di ritenere contraria all'interesse dell'Unione l'istituzione di misure sulle importazioni di determinati prodotti laminati piatti, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari dell'Egitto, del Giappone e del Vietnam.

## 8. **MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE**

(327) Viste le conclusioni raggiunte dalla Commissione in merito al dumping, al pregiudizio, al nesso di causalità, al livello delle misure e all'interesse dell'Unione, è opportuno istituire misure provvisorie per evitare che le importazioni oggetto di dumping arrechino un ulteriore pregiudizio all'industria dell'Unione.

(328) È opportuno istituire misure antidumping provvisorie sulle importazioni di determinati prodotti laminati piatti, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari dell'Egitto, del Giappone e del Vietnam, conformemente alla regola del dazio inferiore di cui all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base. La Commissione ha confrontato i margini di pregiudizio e i margini di dumping (cfr. considerando 288). L'importo dei dazi è stato stabilito al livello corrispondente al valore più basso tra il margine di dumping e il margine di pregiudizio.

(329) Sulla base di quanto precede, le aliquote del dazio antidumping provvisorio, espresse sul prezzo CIF franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, dovrebbero essere le seguenti:

| Paese | Società | Dazio antidumping provvisorio |
|---|---|---|
| Egitto | Ezz Steel Company | 12,8 % |
| Egitto | Tutte le altre importazioni originarie dell'Egitto | 12,8 % |
| Giappone | Nippon Steel Corporation | 31,8 % |
| Giappone | Tokyo Steel Co. Ltd. | 6,9 % |
| Giappone | Altre società che hanno collaborato<br>— Daido Steel Co., Ltd.<br>— JFE Steel Corporation | 31,1 % |
| Giappone | Tutte le altre importazioni originarie del Giappone | 31,8 % |
| Vietnam | Formosa Ha Tinh Steel Corporation | 12,1 % |
| Vietnam | Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company | 0 % |
| Vietnam | Tutte le altre importazioni originarie del Vietnam | 12,1 % |

(330) Le aliquote individuali del dazio antidumping specificate nel presente regolamento per ciascuna società sono state stabilite sulla base delle risultanze della presente inchiesta. Esse rispecchiano pertanto la situazione constatata nel corso dell'inchiesta per le società in questione. Tali aliquote del dazio si applicano esclusivamente alle importazioni del prodotto in esame originario dei paesi interessati e fabbricato dalle persone giuridiche indicate. Le importazioni del prodotto in esame fabbricato da qualsiasi altra società non specificamente menzionata nel dispositivo del presente regolamento, compresi i soggetti collegati a quelli espressamente menzionati, dovrebbero essere soggette all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre importazioni originarie di [paese interessato]». Esse non dovrebbero essere assoggettate a nessuna delle aliquote del dazio antidumping individuali.

(331) Al fine di ridurre al minimo i rischi di elusione dovuti alla differenza nelle aliquote del dazio sono necessarie misure speciali per garantire l'applicazione dei dazi antidumping individuali. L'applicazione di dazi antidumping individuali è possibile solo previa presentazione di una fattura commerciale valida alle autorità doganali degli Stati membri. La fattura deve rispettare le prescrizioni di cui all'articolo 1, paragrafo 3, del presente regolamento. Fino alla presentazione di tale fattura, le importazioni dovrebbero essere soggette al dazio antidumping applicabile a «tutte le altre importazioni originarie di [paese interessato]».

(332) Sebbene la presentazione della fattura sia necessaria per consentire alle autorità doganali degli Stati membri di applicare alle importazioni le aliquote del dazio antidumping individuali, essa non costituisce l'unico elemento che le autorità doganali devono prendere in considerazione. Di fatto, anche qualora sia presentata loro una fattura che soddisfa tutte le prescrizioni di cui all'articolo 1, paragrafo 3, del presente regolamento, le autorità doganali degli Stati membri devono effettuare i consueti controlli e possono, come in tutti gli altri casi, esigere documenti supplementari (documenti di spedizione ecc.) al fine di verificare l'esattezza delle informazioni dettagliate contenute nella dichiarazione e garantire che la successiva applicazione dell'aliquota inferiore del dazio sia giustificata conformemente al diritto doganale.

(333) Nel caso di un aumento significativo del volume delle esportazioni di una delle società che beneficiano di aliquote individuali del dazio inferiori dopo l'istituzione delle misure in esame, tale aumento potrebbe essere considerato di per sé una modificazione della configurazione degli scambi dovuta all'istituzione di misure ai sensi dell'articolo 13, paragrafo 1, del regolamento di base. In tali circostanze, e purché siano soddisfatte le necessarie condizioni, può essere avviata un'inchiesta antielusione. Con tale inchiesta può, tra l'altro, essere esaminata la necessità di sopprimere le aliquote del dazio individuali e istituire di conseguenza un dazio su scala nazionale.

## 9. **REGISTRAZIONE**

(334) Come indicato al considerando 3, la Commissione ha sottoposto a registrazione le importazioni del prodotto in esame. La registrazione è avvenuta ai fini di un'eventuale riscossione di dazi a titolo retroattivo a norma dell'articolo 10, paragrafo 4, del regolamento di base.

(335) Alla luce delle risultanze della fase provvisoria, la registrazione delle importazioni dovrebbe essere interrotta.

(336) In questa fase del procedimento non è stata presa alcuna decisione in merito a una possibile applicazione retroattiva delle misure antidumping.

## 10. **INFORMAZIONI NELLA FASE PROVVISORIA**

(337) Conformemente al regolamento di base, la Commissione ha informato le parti interessate della prevista istituzione di dazi provvisori. Tale informazione è stata inoltre resa nota al pubblico tramite il sito web della DG Commercio. Alle parti interessate è stato accordato un termine di tre giorni lavorativi per presentare osservazioni sull'esattezza dei calcoli loro specificamente comunicati. In seguito alle osservazioni ricevute da NSC e EZZ, la Commissione ha rettificato i calcoli, ove giustificato. Le osservazioni formulate in seguito alla comunicazione preventiva in merito ad aspetti metodologici o di altra natura dell'inchiesta, non riguardanti l'esattezza dei calcoli, saranno esaminate nella fase definitiva dell'inchiesta.

## 11. **DISPOSIZIONI FINALI**

(338) Nell'interesse di una buona amministrazione, la Commissione inviterà le parti interessate a presentare osservazioni scritte e/o a chiedere un'audizione con la Commissione e/o con il consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale entro un termine stabilito.

(339) Le risultanze relative all'istituzione di dazi provvisori sono provvisorie e possono essere modificate nella fase definitiva dell'inchiesta,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

*Articolo 1*

1. È istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di determinati prodotti laminati piatti, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati, anche arrotolati (compresi i prodotti tagliati su misura e in nastri stretti), semplicemente laminati a caldo, non placcati né rivestiti, attualmente classificati con i codici NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10 (codice TARIC 7225 19 10 90), 7225 30 90, ex 7225 40 60 (codice TARIC 7225 40 60 90), 7225 40 90, ex 7226 19 10 (codici TARIC 7226 19 10 91, 7226 19 10 95), 7226 91 91 e 7226 91 99, originari dell'Egitto, del Giappone e del Vietnam.

Sono esclusi i seguenti prodotti:

(1) prodotti di acciaio inossidabile e al silicio detti «magnetici» a grani orientati,

(2) prodotti di acciaio per utensili e di acciaio rapido,

(3) prodotti non arrotolati, che non presentano motivi in rilievo, di spessore superiore a 10 mm e di larghezza pari o superiore a 600 mm e

(4) prodotti non arrotolati, che non presentano motivi in rilievo, di spessore pari o superiore a 4,75 mm ma non superiore a 10 mm e di larghezza pari o superiore a 2 050 mm.

2. Le aliquote del dazio antidumping provvisorio applicabili al prezzo netto, franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, per il prodotto descritto al paragrafo 1 e fabbricato dalle società sottoelencate, sono le seguenti:

| Paese d'origine | Società | Dazio antidumping provvisorio | Codice addizionale TARIC |
|---|---|---|---|
| Egitto | Ezz Steel Company | 12,8 % | 89M8 |
| Egitto | Tutte le altre importazioni originarie dell'Egitto | 12,8 % | 8999 |
| Giappone | Nippon Steel Corporation | 31,8 % | 89M9 |
| Giappone | Tokyo Steel Co. Ltd. | 6,9 % | 89MA |
| Giappone | Altre società che hanno collaborato<br><br>— Daido Steel Co., Ltd.<br>— JFE Steel Corporation | 31,1 % | <br><br>89MB<br>89ME |
| Giappone | Tutte le altre importazioni originarie del Giappone | 31,8 % | 8999 |
| Vietnam | Formosa Ha Tinh Steel Corporation | 12,1 % | 89MC |
| Vietnam | Tutte le altre importazioni originarie del Vietnam | 12,1 % | 8999 |

3. I dazi antidumping non sono applicabili al produttore esportatore vietnamita Hoa Phat Group/Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company, costituito da Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company, Hoa Phat Cold Rolled Steel Company Limited, Hoa Phat Steel Sheet Limited Liability Company, Hoa Phat Steel Pipe Company Limited - filiale di Hung Yen, Binh Duong Hoa Phat Steel Pipe Company Limited e Hoa Phat Da Nang Steel Pipe Company Limited (codice addizionale TARIC 89MD).

4. L'applicazione delle aliquote individuali del dazio specificate per le società citate al paragrafo 2 è subordinata alla presentazione alle autorità doganali degli Stati membri di una fattura commerciale valida, su cui figuri una dichiarazione datata e firmata da un responsabile del soggetto che rilascia tale fattura, identificato con nome e funzione, formulata come segue: «*Il sottoscritto certifica che il (volume in tonnellate) di (prodotto in esame) venduto per l'esportazione nell'Unione europea e oggetto della presente fattura è stato fabbricato da (nome e indirizzo della società) (codice addizionale TARIC) in [Egitto, Giappone o Vietnam]. Il sottoscritto dichiara che le informazioni fornite nella presente fattura sono complete ed esatte*». Fino alla presentazione di tale fattura, si applica il dazio previsto per tutte le altre importazioni originarie di [Egitto, Giappone o Vietnam].

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

6. Salvo diversa indicazione, si applicano le disposizioni vigenti in materia di dazi doganali.

*Articolo 2*

1. Le parti interessate presentano alla Commissione le loro osservazioni scritte sul presente regolamento, anche per quanto riguarda l'intenzione della Commissione di chiudere il procedimento in corso nei confronti dell'India, entro 15 giorni di calendario dalla data di entrata in vigore del presente regolamento.

2. Le parti interessate che intendono chiedere un'audizione con la Commissione devono farlo entro cinque giorni di calendario dalla data di entrata in vigore del presente regolamento.

3. Le parti interessate che intendono chiedere un'audizione con il consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale sono invitate a farlo entro cinque giorni di calendario dalla data di entrata in vigore del presente regolamento. Il consigliere-auditore può esaminare le domande presentate oltre tale termine e può decidere se sia opportuno accoglierle.

*Articolo 3*

1. Le autorità doganali sono invitate a cessare la registrazione delle importazioni istituita a norma dell'articolo 1 del regolamento di esecuzione (UE) 2024/2719.

2. I dati raccolti riguardo ai prodotti immessi in consumo nell'UE non più di 90 giorni prima della data di entrata in vigore del presente regolamento sono conservati fino all'entrata in vigore di eventuali misure definitive o fino alla chiusura del presente procedimento.

*Articolo 4*

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

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

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

Fatto a Bruxelles, il 4 aprile 2025

*Per la Commissione*
*La presidente*
Ursula VON DER LEYEN