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

►**B**

REGOLAMENTO (CE) N. 74/2004 DEL CONSIGLIO

del 13 gennaio 2004

che istituisce un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di biancheria da letto di cotone originarie dell'India

(GU L 12 del 17.1.2004, pag. 1)

Modificato da:

		Gazzetta ufficiale		
		n.	pag.	data
►**M1**	Regolamento (CE) n. 2143/2004 del Consiglio del 13 dicembre 2004	L 370	1	17.12.2004

Rettificato da:

►**C1** Rettifica, GU L 107 del 28.4.2005, pag. 44 (2143/2004)

▼B

REGOLAMENTO (CE) N. 74/2004 DEL CONSIGLIO

del 13 gennaio 2004

che istituisce un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di biancheria da letto di cotone originarie dell'India

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 2026/97 del Consiglio, del 6 ottobre 1997, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da paesi non membri della Comunità europea, ([1]) in particolare l'articolo 15,

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

considerando quanto segue:

A. **PROCEDURA**

1. **Apertura**

(1) Il 18 dicembre 2002 la Commissione ha annunciato con un avviso («avviso di apertura») pubblicato nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee* l'apertura di un procedimento antisovvenzioni relativo alle importazioni nella Comunità di biancheria da letto di fibra di cotone, pura o mista con fibre sintetiche o artificiali o con lino (non come fibra principale), imbianchita, tinta o stampata («biancheria da letto di cotone») originaria dell'India ([2]) e ha avviato un'inchiesta.

(2) Il procedimento è stato avviato in seguito alla presentazione, nel novembre 2002, di una denuncia da parte del Comitato delle industrie del cotone e delle fibre connesse della Comunità europea (Eurocoton o «il denunciante») per conto di produttori che rappresentano più del 25 % della produzione comunitaria complessiva di biancheria da letto di cotone. La denuncia conteneva prove prima facie dell'esistenza di sovvenzioni relative al prodotto in esame e di un conseguente pregiudizio grave, che sono state ritenute sufficienti per giustificare l'apertura di un procedimento.

(3) Prima dell'apertura del procedimento e conformemente all'articolo 10, paragrafo 9, del regolamento (CE) n. 2026/97 (in appresso «il regolamento di base»), la Commissione ha notificato al governo dell'India di aver ricevuto una denuncia debitamente documentata nella quale si affermava che le importazioni di biancheria da letto di cotone oggetto di sovvenzioni originarie dell'India arrecavano un grave pregiudizio all'industria comunitaria. Il governo indiano è stato invitato a prendere parte a consultazioni intese a chiarire gli elementi della questione e a giungere ad una soluzione concordata. Nelle consultazioni svoltesi in seguito tra il governo dell'India e la Commissione presso gli uffici di quest'ultima di Bruxelles le autorità indiane non hanno presentato elementi di prova conclusivi in grado di confutare le affermazioni contenute nella denuncia. Tuttavia, le osservazioni fatte dal governo indiano in merito alle affermazioni contenute nella denuncia relativa alle importazioni sovvenzionate e al pregiudizio grave subito dalla Comunità sono state tenute in debito conto.

(4) La Commissione ha notificato ufficialmente l'apertura del procedimento ai produttori esportatori e agli importatori notoriamente interessati, nonché alle loro associazioni, ai rappresentanti del

([1]) GU L 288 del 21.10.1997, pag. 1. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1973/2002 (GU L 305 del 7.11.2002, pag. 4).

([2]) GU C 316 del 18.12.2002, pag. 10.

▼B

paese esportatore interessato, al denunciante, agli altri produttori della Comunità, alle associazioni di produttori note nonché agli utilizzatori noti. Le parti interessate hanno avuto la possibilità di comunicare le loro osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione entro il termine stabilito nell'avviso di apertura.

(5) È stato affermato che sono intercorsi più di 45 giorni tra la data di presentazione della denuncia e la data di apertura del procedimento. A norma dell'articolo 10, paragrafo 13, del regolamento di base, una denuncia si considera presentata il primo giorno lavorativo successivo alla consegna alla Commissione per posta raccomandata oppure al rilascio di una ricevuta da parte della Commissione. La Commissione ha rilasciato una ricevuta di ricevimento giovedì 31 ottobre 2002. Poiché venerdì 1º novembre era un giorno festivo, il primo giorno lavorativo successivo all'emissione della ricevuta di ricevimento da parte della Commissione era lunedì 4 novembre 2002. Pertanto, il 4 novembre 2002 deve essere considerata la data di presentazione della denuncia. L'avviso di apertura è stato pubblicato il 18 dicembre 2002, ossia chiaramente entro il termine di 45 giorni dalla presentazione della denuncia e, di conseguenza, entro il termine previsto dall'articolo 10, paragrafo 13, del regolamento di base.

2. **Campionamento**

CAMPIONAMENTO DEI PRODUTTORI/ESPORTATORI INDIANI

Osservazioni di carattere generale

(6) In considerazione dell'esistenza in India di un gran numero di esportatori del prodotto in esame, la Commissione ha deciso di procedere ad un campionamento ai sensi dell'articolo 27 del regolamento di base.

(7) Per consentire alla Commissione di selezionare un campione, ai sensi dell'articolo 27, paragrafo 2, del regolamento di base, è stato chiesto agli esportatori e ai rappresentanti che agiscono per loro conto di manifestarsi entro tre settimane dall'apertura del procedimento e di fornire informazioni di base sulle loro esportazioni, sul fatturato interno, su determinati regimi particolari di sovvenzione e di indicare i nomi e le attività di tutte le società collegate. In questo contesto la Commissione ha preso contatto anche con le autorità indiane.

Preselezione del campione

(8) Si sono manifestate più di ottanta società che avevano esportato il prodotto in esame nella Comunità nel periodo dell'inchiesta e che hanno fornito le informazioni richieste. Queste società sono state considerate come società che hanno cooperato e sono state prese in considerazione ai fini della selezione del campione. Esse rappresentavano più del 90 % delle esportazioni totali dell'India nella Comunità.

(9) Le società che non sono state scelte per far parte del campione sono state informate che, se fosse stato istituito un dazio compensativo sulle loro esportazioni, sarebbe stato calcolato in conformità dell'articolo 15, paragrafo 3, del regolamento di base, ossia senza superare la media ponderata dell'importo delle sovvenzioni compensabili stabilito per le parti incluse nel campione.

(10) Le società che non si sono manifestate entro il termine stabilito nell'avviso di apertura sono state considerate come società che non hanno cooperato.

▼B

Selezione del campione

(11) In conformità dell'articolo 27, paragrafo 1, del regolamento di base, la selezione si è basata sul massimo volume rappresentativo di esportazioni che potesse essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. Su questa base, in consultazione con i rappresentanti delle società, dell'associazione di categoria degli esportatori (Texprocil) e del governo dell'India, sono stati scelti per costituire il campione otto produttori esportatori (più tre società collegate). Il campione rappresentava il 55 % delle esportazioni indiane del prodotto in esame nella Comunità.

(12) Alle società selezionate per il campione che hanno cooperato completamente durante l'inchiesta sono stati attribuiti margini di sovvenzione propri e aliquote del dazio individuali.

Esame individuale delle società non selezionate per il campione

(13) Ventuno società che hanno cooperato e non sono state selezionate per il campione hanno chiesto che fossero loro calcolati margini di sovvenzione individuali. Ai sensi dell'articolo 27, paragrafo 3, del regolamento di base, tale richiesta non ha potuto essere accolta nell'ambito della presente inchiesta poiché il numero di esportatori era talmente elevato da rendere l'esame dei singoli casi indebitamente gravoso e da impedire la tempestiva conclusione dell'inchiesta. Le ventuno società sono state debitamente informate.

CAMPIONAMENTO DEI PRODUTTORI COMUNITARI

(14) In considerazione del numero elevato di produttori comunitari che sostengono la denuncia e ai sensi dell'articolo 27 del regolamento di base, la Commissione ha annunciato nell'avviso di apertura la sua intenzione di selezionare un campione di produttori comunitari basato sul massimo volume rappresentativo di produzione e di vendita dell'industria comunitaria che potesse essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. A tal fine la Commissione ha chiesto alle suddette società di fornirle informazioni riguardanti la produzione e le vendite del prodotto simile.

(15) In base alle risposte ricevute la Commissione ha selezionato cinque società di tre Stati membri. Nella selezione si è tenuto conto del volume della produzione e del volume delle vendite al fine di includere nel campione le dimensioni di mercato più rappresentative.

(16) Due di queste cinque società, che erano tra le più piccole, non hanno potuto presentare un elenco completo di tutte le operazioni effettuate con acquirenti indipendenti nel periodo dell'inchiesta e sono state pertanto considerate come cooperanti solo in parte.

3. **Inchiesta**

(17) Taluni produttori esportatori del paese interessato, nonché produttori, utilizzatori e importatori comunitari hanno comunicato le loro osservazioni per iscritto. Hanno avuto l'opportunità di essere sentite tutte le parti che ne hanno fatto richiesta entro il termine stabilito dimostrando di avere particolari motivi per essere sentite.

(18) Sono state ricevute risposte al questionario dai cinque produttori comunitari selezionati per il campione tra le società all'origine della denuncia, da un campione rappresentativo di otto produttori esportatori (più tre società collegate) indiani e da un importatore indipendente della Comunità.

(19) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini di una determinazione delle sovvenzioni, del pregiudizio, della causa del pregiudizio e dell'interesse della Comunità. Sono state effettuate visite di verifica presso le sedi delle seguenti società:

▼B

Produttori comunitari:

— Bierbaum Unternehmensgruppe GmbH & Co. KG, Germania,

— Descamps SA, Francia;

— Gabel industria tessile SpA, Italia,

— Vanderschooten SA, Francia,

— Vincenzo Zucchi SpA, Italia.

Importatori indipendenti della Comunità:

— Richard Haworth, Regno Unito.

Produttori/esportatori indiani:

— The Bombay Dyeing and Manufacturing Co., Mumbai,

— Brijmohan Purusottamdas, Mumbai,

— Divya Textiles, Mumbai,

— Jindal Worldwide Ltd, Ahmedabad (collegata con Texcellence Overseas),

— Mahalaxmi Exports, Ahmedabad,

— Nowrosjee Wadia & Sons, Mumbai (collegata con The Bombay Dyeing and Manufacturing Co.),

— N. W. Exports Limited, Mumbai (collegata con The Bombay Dyeing and Manufacturing Co.),

— Pasupati Fabrics, New Delhi,

— Prakash Cotton Mills Pvt, Ltd, Mumbai,

— Texcellence Overseas, Mumbai,

— Vigneshwara Exports Limited, Mumbai.

(20) L'inchiesta relativa alle sovvenzioni e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1º ottobre 2001 e il 30 settembre 2002 (in appresso: «periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'analisi delle tendenze necessaria per valutare il pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1999 e la fine del periodo dell'inchiesta («periodo considerato»).

(21) Poiché è stato necessario esaminare più a fondo taluni aspetti delle sovvenzioni, del pregiudizio, della causa del pregiudizio e dell'interesse della Comunità, non sono state istituite misure compensative provvisorie sulle importazioni di biancheria da letto di cotone originarie dell'India.

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

1. **Prodotto in esame**

(22) Il prodotto in esame è costituito da biancheria da letto di fibra di cotone, pura o mista con fibre sintetiche o artificiali o con lino (non come fibra principale), imbianchita, tinta o stampata originaria dell'India, di cui ai codici NC ex 6302 21 00 (codice Taric 6302 21 00 81, 6302 21 00 89), ex 6302 22 90 (codice Taric 6302 22 90 19), ex 6302 31 10 (codice Taric 6302 31 10 90), ex 6302 31 90 (codice Taric 6302 31 90 90) e ex 6302 32 90 (codice Taric 6302 32 90 19). La biancheria da letto comprende le lenzuola (con angoli o piane), i coprimiumino e le federe, confezionati per la vendita separatamente o in set. Tutti i prodotti sono simili nelle caratteristiche fisiche essenziali e nell'uso e sono pertanto considerati un unico prodotto.

2. **Prodotto simile**

(23) Si è constatato che il prodotto fabbricato e venduto sul mercato interno indiano e quello esportato nella Comunità dall'India, nonché quello fabbricato e venduto nella Comunità dai

▼B

produttori comunitari, presentavano le stesse caratteristiche fisiche di base ed erano destinati allo stesso impiego: detti prodotti sono stati pertanto considerati prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 5, del regolamento di base.

C. SOVVENZIONI

1. Introduzione

(24) Sulla base delle informazioni contenute nella denuncia e delle risposte al questionario, la Commissione ha esaminato i sei regimi seguenti, che secondo il denunciante avrebbero comportato la concessione di sovvenzioni all'esportazione:

i) sistema di credito sui dazi d'importazione (Duty Entitlement Passbook Scheme — DEPB)

ii) certificato di parziale esenzione dai dazi sull'importazione di fattori di produzione a fronte di esportazioni già effettuate (Duty Free Replenishment Certificate — DFRC)

iii) sistema di esenzione totale o parziale dal dazio d'importazione sui beni strumentali (Export Promotion Capital Goods — EPCG)

iv) sistema di licenze preliminari (Advance Licence Scheme — ALS)

v) programmi di concessione di benefici a favore di industrie situate in zone di trasformazione per l'esportazione o di unità orientate all'esportazione (Export Processing Zones/Export Oriented Units — EPZ/EOU)

vi) sistema di esenzione dall'imposta sul reddito (Income Tax Exemption — ITES).

(25) I sistemi di cui ai punti i), ii) iii), iv) e v) del considerando 24 si basano sulla legge del 1992 sul commercio estero (sviluppo e regolamentazione) (legge n. 22 del 1992) che è entrata in vigore il 7 agosto 1992. La legge del 1992 autorizza il governo indiano a emettere comunicazioni relative alla politica in materia di esportazione e importazione. Dette comunicazioni sono riassunte in documenti intitolati «Politica in materia di esportazione e importazione», pubblicati ogni cinque anni dal ministero del Commercio e aggiornati regolarmente. Due documenti di politica in materia di esportazione e importazione sono pertinenti per il periodo di inchiesta del presente caso: il piano quinquennale relativo al periodo tra il 1º aprile 1997 e il 31 marzo 2002 e il piano quinquennale relativo al periodo tra il 1º aprile 2002 e il 31 marzo 2007. Le autorità indiane hanno altresì definito le procedure che regolamentano la politica del commercio estero dell'India nel «Manuale di procedura in materia di esportazione e importazione 1º aprile 2002 — 31 marzo 2007» (volume 1). Un manuale analogo esiste per il periodo 1º aprile 1997 — 31 marzo 2002. Anche il manuale è aggiornato regolarmente.

(26) Nella visita di verifica effettuata presso il governo indiano si è accertato che non erano stati apportati cambiamenti di rilievo alla politica in materia di esportazione e importazione in relazione ai suddetti regimi di sovvenzioni durante il PI. Emerge con chiarezza dal documento di politica in materia di esportazione e importazione relativo al periodo 1º aprile 2002 — 31 marzo 2007 che, salvo disposizione contraria, le licenze/certificati/autorizzazioni rilasciati prima dell'inizio di tale politica continuano ad essere validi ai fini per i quali sono stati rilasciati.

(27) In appresso i riferimenti alla base giuridica dei suddetti regimi di sovvenzioni da i) a v) oggetto dell'inchiesta sono effettuati in base al documento di politica in materia di esportazione e importazione per il periodo 1º aprile 2002 — 31 marzo 2007 e al manuale di procedura 1º aprile 2002 — 31 marzo 2007 (volume 1).

▼B

(28) Il sistema di esenzione dall'imposta sul reddito di cui al punto vi) del considerando 24 è basato sulla legge in materia di imposta sul reddito del 1961, modificata annualmente dalla legge finanziaria.

2. **Sistema di credito sui dazi d'importazione (Duty Entitlement Passbook Scheme — DEPB)**

a) *Base giuridica*

(29) Il DEPB è entrato in vigore il 1º aprile 1997 con la comunicazione doganale 34/97. Il documento di politica in materia di esportazione e importazione (paragrafi 4.3.1-4.3.4) e il manuale di procedura (paragrafi 4.37-4.53) contengono una descrizione dettagliata del sistema. Il DEPB è subentrato al sistema del libretto crediti (Passbook Scheme — PBS), terminato il 31 marzo 1997. Fin dall'inizio vi sono stati due tipi di DEPB, il sistema di credito precedente l'esportazione e il sistema di credito successivo all'esportazione. Il governo indiano ha dichiarato che il DEPB pre-esportazione è stato abolito il 1º aprile 2000 e che pertanto tale sistema non era applicabile durante il PI. In effetti si è accertato che nessuna delle società ha ottenuto alcun vantaggio a titolo del DEPB pre-esportazione; non è pertanto necessario determinare la compensabilità di questo sistema.

b) *Ammissibilità*

(30) Possono beneficiare del DEPB post-esportazione i produttori esportatori o gli operatori commerciali esportatori.

c) *Attuazione pratica del DEPB post-esportazione*

(31) Secondo questo sistema ogni esportatore ammissibile può chiedere crediti, che sono calcolati in percentuale del valore dei prodotti finiti esportati. Le aliquote DEPB sono state stabilite dalle autorità indiane per la maggior parte dei prodotti, compreso il prodotto in esame, in base alle Standard Input/Output Norms (SION). Una licenza attestante l'importo del credito concesso è rilasciata automaticamente al ricevimento della domanda.

(32) Il DEPB post-esportazione consente l'uso di tali crediti per compensare i dazi doganali applicabili alle successive importazioni di qualsiasi merce, fatta eccezione per i beni la cui importazione è proibita o soggetta a restrizioni. I beni importati sulla base di tali crediti possono essere venduti sul mercato interno (una volta pagata l'imposta sulle vendite) o utilizzati in altro modo.

(33) Le licenze DEPB post-esportazione sono liberamente trasferibili e, di conseguenza, vengono spesso vendute. La licenza è valida per un periodo di dodici mesi a partire dalla data di rilascio. La società deve pagare all'autorità competente una tassa pari allo 0,5 % del credito ricevuto.

d) *Conclusioni relative al DEPB post-esportazione*

(34) Quando una società esporta beni, le viene concesso un credito che può essere utilizzato per compensare l'ammontare di dazi doganali dovuti su future importazioni di beni di qualsiasi tipo o può semplicemente essere venduto.

(35) Il credito è calcolato automaticamente sulla base di una formula che fa riferimento alle aliquote SION, indipendentemente dal fatto che i fattori produttivi siano stati importati, che il relativo dazio d'importazione sia stato versato o che tali fattori produttivi siano effettivamente stati usati per produzioni destinate all'esportazione e nelle quantità previste. In effetti, una società può richiedere una licenza sulla base di esportazioni realizzate in precedenza, a prescindere dal fatto se effettua importazioni o acquista beni da altre fonti. I crediti DEPB sono considerati un

▼B

contributo finanziario poiché si tratta di aiuti non rimborsabili. Essi comportano un trasferimento diretto di fondi, in quanto possono essere ceduti e convertiti in liquidità o essere utilizzati per compensare dazi all'importazione, determinando così una rinuncia dello Stato ad entrate altrimenti dovute.

(36) Taxprocil ha argomentato che se l'esportatore importa effettivamente fattori di produzione che sono utilizzati nella fabbricazione dei prodotti di esportazione e si serve dei crediti DEPB per pagare il dazio doganale su tali fattori importati, non si può dire che l'esportatore abbia ricevuto un vantaggio compensabile grazie al DEPB.

(37) A questo proposito, l'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base prevede un'eccezione relativa, tra l'altro, ai sistemi di restituzione e di restituzione sostitutiva conformi alle rigorose disposizioni dell'allegato I, lettera i), dell'allegato II (definizione e regole relative alla restituzione) e dell'allegato III (definizione e regole relative alla restituzione sostitutiva).

(38) Tuttavia, nella fattispecie l'esportatore non è obbligato ad utilizzare effettivamente i beni importati in esenzione dai dazi nel processo di produzione e l'importo del credito non è calcolato in funzione dei fattori produttivi effettivamente consumati.

(39) Inoltre, non è stato istituito alcun sistema o procedura che consenta di verificare quali fattori produttivi siano immessi nel processo produttivo del prodotto esportato o se sia stato effettuato un pagamento eccessivo di dazi all'importazione, ai sensi dell'allegato I, lettera i), e degli allegati II e III del regolamento di base.

(40) Infine, i produttori esportatori possono usufruire dei vantaggi del DEPB indipendentemente dal fatto se importano effettivamente o non importano fattori di produzione. Perché possa beneficiare del regime, è sufficiente che un esportatore esporti semplicemente dei beni, senza dover dimostrare di aver importato del materiale per la loro produzione. In tal modo, anche gli esportatori che acquistano tutti i loro fattori di produzione sul mercato locale e non importano alcuna merce che possa essere utilizzata nella produzione hanno diritto a beneficiare del DEPB. che il DEPB post-esportazione non soddisfa i criteri degli allegati I, II e III.

(41) In assenza di un obbligo ad utilizzare i fattori produttivi importati nel processo di produzione e di un sistema di verifica come previsto dall'allegato II del regolamento di base, il DEPB post-esportazione non può essere considerato come un sistema di restituzione o restituzione sostitutiva autorizzato (allegato III) a norma dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base.

(42) Poiché pertanto non si applica la suddetta deroga alla definizione di sovvenzione, prevista per i regimi di restituzione e restituzione sostitutiva di cui al considerando 37, la questione della remissione in eccesso non si pone e il vantaggio compensabile è costituito dalla remissione dei dazi all'importazione totali normalmente dovuti su tutte le importazioni.

(43) In base alle considerazioni che precedono, si è concluso che, nel rilasciare una licenza liberamente trasferibile, il governo indiano fornisce agli esportatori un contributo finanziario a titolo del sistema DEPB. Tale contributo finanziario conferisce un vantaggio al titolare del credito DEPB, poiché questi ottiene gratuitamente fondi che, in quanto tali, non sarebbero stati disponibili sul mercato commerciale. Pertanto, il sistema costituisce una sovvenzione e poiché tale sovvenzione può essere ottenuta solo nel caso di esportazioni, essa è condizionata di diritto all'andamento delle esportazioni, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base ed è considerata perciò specifica e in quanto tale passibile di compensazione.

▼B

e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione per il DEPB post-esportazione*

(44) Il vantaggio ottenuto dalle società è stato calcolato in base all'importo del credito concesso nelle licenze che sono state utilizzate o trasferite durante il PI.

(45) Nel caso in cui le licenze sono state utilizzate per importare beni in esenzione dei dazi applicabili, il vantaggio è stato calcolato in base alla totalità dei dazi all'importazione cui si è rinunciato. Nei casi in cui le licenze sono state trasferite (vendute), il vantaggio è stato calcolato in base all'ammontare del credito concesso nella licenza (valore nominale) indipendentemente dal prezzo di vendita di quest'ultima, poiché la vendita di una licenza è una decisione puramente commerciale che non altera l'entità del vantaggio (equivalente al trasferimento di fondi del governo indiano) ricevuto in base al regime.

(46) L'importo della sovvenzione è stato ripartito sul totale delle esportazioni realizzate durante il PI, in conformità dell'articolo 7 del regolamento di base. Nel calcolare il vantaggio, sono state detratte le spese necessariamente sostenute per ottenere la sovvenzione.

(47) A proposito di una società si è accertato che il documento di politica in materia di esportazione e importazione escludeva specificamente taluni beni dal campo di applicazione del DEPB, poiché l'esportazione di tali beni era soggetta a licenze speciali. In questo caso, per calcolare la sovvenzione ad valorem si è ritenuto opportuno ripartire il vantaggio del DEPB (numeratore) sul fatturato estero relativo ai prodotti ammissibili a beneficiare del DEPB (denominatore).

(48) Taxprocil e varie società hanno affermato che le spese sostenute per pagare agenti specializzati, commissioni di vendita e vari altri costi dovrebbero essere dedotte nel calcolare il vantaggio derivante dal regime in questione. A questo proposito va notato che il ricorso a terzi per la vendita delle licenze è frutto di una decisione puramente commerciale che non altera l'entità del credito concesso nelle licenze. Ad ogni modo, solo le spese necessarie ad ottenere una sovvenzione sono deducibili ai sensi dell'articolo 7, paragrafo 1, lettera a) del regolamento di base. Poiché le spese in questione non sono necessarie per avere accesso alla sovvenzione, le richieste sono state respinte.

(49) Taxprocil e varie società hanno argomentato che, dal momento che la vendita di licenze DEPB era soggetta all'imposta sulle vendite, il vantaggio doveva essere ridotto proporzionalmente. Tuttavia, a norma della legislazione fiscale indiana, l'imposta sulle vendite è addebitata all'acquirente e non al venditore. Il venditore si limita a riscuotere l'imposta per conto delle competenti autorità. La richiesta è stata pertanto respinta.

(50) Varie società hanno osservato che le vendite delle loro licenze DEPB generavano un reddito supplementare aumentando in tal modo la loro soggettività tributaria, in particolare ai fini dell'imposta sul reddito delle società. Esse hanno chiesto pertanto che il vantaggio ottenuto dal credito DEPB fosse ridotto dell'ammontare dell'imposta sul reddito effettivamente dovuta. Tali società hanno anche dichiarato che la richiesta non doveva considerarsi valida qualora non fosse dovuta alcuna imposta sul reddito nel periodo considerato. Inoltre, Texprocil ha asserito che il reddito connesso al DEPB è tassabile in base all'aliquota uniforme applicabile agli esportatori e che se l'esportatore ha effettivamente pagato l'imposta sui vantaggi concessi dal governo indiano con il DEPB, il vantaggio ricevuto è ridotto dell'ammontare dell'imposta sul reddito.

Nel considerare questi argomenti va ricordato in primo luogo che un credito DEPB costituisce un aiuto non rimborsabile concesso in un determinato momento. In base alle informazioni disponibili non si può di fatto escludere che tali aiuti possano, in un secondo tempo, incrementare la soggettività tributaria complessiva di una

▼B

società. Si tratterebbe però di un eventualità futura, dipendente da vari fattori, la maggior parte dei quali influenzati da decisioni commerciali prese dalla società stessa. Questi fattori non hanno solo attinenza con la fissazione dei prezzi e con le vendite, bensì anche con altri elementi che determinano la soggettività tributaria globale, quali ad esempio le decisioni relative ai tassi di ammortamento, il riporto delle perdite e molti altri fattori. Tutte queste decisioni influiscono sulla categoria di imposizione fiscale che sarà infine applicata alla società in un determinato esercizio finanziario. Non è pertanto possibile determinare con esattezza in quale misura i vantaggi ottenuti dalle vendite delle licenze DEPB abbiano contribuito a determinare l'aliquota d'imposta applicabile. Inoltre, se la società interessata avesse utilizzato le licenze DEPB per la finalità per la quale esse sono di fatto intese, ossia per l'importazione di fattori produttivi, avrebbe effettivamente ridotto i propri costi e non aumentato il proprio reddito, circostanza che può avere un diverso impatto sull'imposizione.

È pertanto chiaro che la concessione di crediti DEPB e la loro eventuale successiva tassazione costituiscono due azioni indipendenti da parte del governo indiano. Non spetta all'autorità investigatrice tentare di ricostruire la situazione che si verrebbe a determinare in presenza o in assenza di imposizione. Ad ogni modo ciò non inciderebbe sul calcolo dell'importo della sovvenzione accertata nel PI.

Di conseguenza, le richieste sono state respinte.

(51) Hanno beneficiato del regime durante il PI otto società del campione, che hanno ottenuto sovvenzioni varianti tra l'1,45 % e l'8,44 %.

3. **Certificato di parziale esenzione dai dazi sull'importazione di fattori di produzione a fronte di esportazioni già effettuate (Duty Free Replenishment Certificate — DFRC)**

a) *Base giuridica*

(52) La base giuridica di questo regime figura ai paragrafi 4.2.1 — 4.2.7 del documento di politica in materia di esportazione e importazione e ai paragrafi 4.31 — 4.36 del manuale di procedura.

b) *Ammissibilità*

(53) Il certificato in questione è rilasciato agli operatori commerciali esportatori o ai produttori esportatori per l'importazione in esenzione dal dazio di fattori produttivi utilizzati nella fabbricazione di beni.

c) *Attuazione pratica*

(54) Il DFRC è un regime post-esportazione che consente la reintegrazione, ossia l'importazione in esenzione da dazi, di fattori produttivi aventi le stesse caratteristiche tecniche, la stessa qualità e le stesse specifiche di quelli utilizzati per fabbricare il prodotto destinato all'esportazione. La quantità di tali fattori è determinata in base alle norme SION. Tali merci importate possono essere vendute sul mercato interno o utilizzate in altro modo.

(55) Conformemente al regime, qualsiasi esportatore ammissibile può fare domanda di un certificato. Il DFRC è rilasciato per l'importazione di fattori di produzione in base alle norme SION, come indicato nelle bollette di uscita doganale.

(56) Il DFRC contempla solo i fattori di produzione descritti nelle norme SION. Le caratteristiche tecniche, la qualità e le specifiche dei fattori che possono essere reintegrati devono corrispondere a quelle dei fattori utilizzati per la fabbricazione del prodotto destinato all'esportazione.

▼B

(57) Il certificato DFRC è trasferibile liberamente e ha una validità di 18 mesi.

d) *Conclusioni relative al regime*

(58) Quando una società esporta beni, le viene concesso un certificato che può essere utilizzato per compensare l'ammontare dei dazi doganali dovuti su future importazioni di fattori di produzione incorporati fisicamente nei beni esportati o può semplicemente essere venduto.

(59) I certificati sono considerati un contributo finanziario poiché si tratta di aiuti non rimborsabili. Essi comportano un trasferimento diretto di fondi, in quanto possono essere ceduti e convertiti in liquidità o essere utilizzati per compensare dazi all'importazione, determinando così una rinuncia dello Stato ad entrate altrimenti dovute.

(60) Il governo indiano e Taxprocil hanno argomentato che il DFRC costituisce un sistema legittimo di restituzione sostitutiva del dazio, poiché prevede la reintegrazione dei fattori di produzione utilizzati per fabbricare il prodotto esportato. Poiché la quantità, la qualità, le caratteristiche tecniche e le specifiche dei fattori produttivi importati corrispondono a quelle dei fattori utilizzati nel prodotto destinato all'esportazione, il regime è, secondo il governo indiano e Texprocil, ammissibile ai sensi dell'accordo dell'OMC sulle sovvenzioni e sulle misure compensative (ASCM). Texprocil ha anche sostenuto che, nel valutare se il regime interessato costituisca un sistema legittimo di restituzione sostitutiva del dazio, l'elemento discriminante è «che cosa viene importato» e non «chi importa». Si è inoltre affermato che, per quanto riguarda il governo indiano, non è stato concesso alcun vantaggio supplementare.

(61) L'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii), prevede un'eccezione relativa, tra l'altro, ai sistemi di restituzione e di restituzione sostitutiva conformi alle rigorose disposizioni dell'allegato I, lettera i), e dell'allegato II (definizione e regole relative alla restituzione) nonché dell'allegato III (definizione e regole relative alla restituzione sostitutiva).

(62) Occorre rilevare che i sistemi di restituzione comportano il rimborso dei dazi pagati sui fattori produttivi importati che sono stati consumati nel processo di produzione di un prodotto esportato. Tuttavia, nel caso del DFRC non è necessario che vi sia stata importazione di fattori produttivi per i quali siano stati pagati dazi o che siano stati esentati dal dazio.

(63) I sistemi di restituzione del dazio possono prevedere il rimborso o la restituzione degli oneri sulle importazioni nel caso di fattori produttivi consumati per la fabbricazione di un altro prodotto e nel caso in cui, all'atto della riesportazione, quest'ultimo contenga fattori produttivi nazionali di qualità e caratteristiche analoghe a quelle di fattori produttivi importati sostituiti (cosiddetto sistema della «restituzione sostitutiva»). Sarebbe ad esempio ammissibile che, in caso di penuria di fattori produttivi importati, una società utilizzasse fattori produttivi nazionali e li incorporasse nei beni esportati e poi, in un secondo momento, importasse una quantità corrispondente di fattori produttivi in esenzione dal dazio. In questo contesto l'esistenza di un meccanismo o di una procedura di verifica è importante perché consente al governo del paese esportatore di garantire e dimostrare che la quantità di fattori produttivi per i quali si chiede la restituzione del dazio non supera la quantità di prodotti analoghi esportati, in qualsivoglia forma, e che la restituzione degli oneri sulle importazioni non supera l'importo degli oneri originariamente prelevati sui fattori di produzione importati in questione.

(64) Il DFRC, che è un regime post-esportazione, come indicato al considerando 54, prevede l'obbligo di importare solo i fattori produttivi che sono stati consumati nella produzione dei beni

▼B

esportati. Tali fattori devono essere della stessa quantità e avere le stesse caratteristiche dei fattori nazionali utilizzati nei beni esportati. Stando a questi elementi, il DFRC presenta alcune caratteristiche del sistema della restituzione sostitutiva di cui all'allegato III del regolamento di base. È tuttavia emerso dall'inchiesta che non esiste un meccanismo o una procedura che consenta di stabilire se e quali fattori produttivi siano stati consumati nel processo di fabbricazione del prodotto esportato o se sia stato restituito un importo eccessivo di dazi all'importazione ai sensi dell'allegato I, lettera i), e degli allegati II e III del regolamento di base.

(65) Inoltre, come indicato al considerando 57, il certificato DFRC è trasferibile liberamente. Ciò significa che l'esportatore, cui è assegnato un certificato per compensare importi di dazi doganali pagabili sulle future importazioni di fattori produttivi, non ha alcun obbligo di consumare effettivamente i fattori produttivi importati nel processo di produzione né di utilizzare realmente il certificato per importare fattori produttivi; in altre parole non esiste un «requisito dell'utilizzatore effettivo». Al contrario, l'esportatore può decidere di vendere il certificato ad altri importatori. Ne consegue che il DFRC non può essere considerato un sistema di restituzione sostitutiva ai sensi del regolamento di base ([1]).

(66) In base alle considerazioni che precedono, si può affermare che, nel rilasciare un certificato liberamente trasferibile, il governo indiano fornisce agli esportatori un contributo finanziario. In queste circostanze, i certificati rappresentano di fatto una sovvenzione diretta del governo indiano agli esportatori in questione.

(67) In conclusione, il contributo finanziario del governo indiano conferisce un vantaggio al titolare del DFRC, dal momento che quest'ultimo ottiene gratuitamente fondi che, in quanto tali, non sarebbero stati disponibili sul mercato commerciale. Il regime in questione costituisce pertanto una sovvenzione. Dal momento che può essere ottenuta solo nel caso di esportazioni, essa è condizionata, di diritto, all'andamento delle esportazioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base. La sovvenzione è pertanto considerata specifica, e in quanto tale passibile di compensazione.

e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

(68) Un esportatore ha utilizzato il DFRC come un sistema di restituzione sostitutiva. Questa società è stata in grado di dimostrare che i quantitativi di fattori produttivi importati in esenzione dal dazio all'importazione non erano superiori ai quantitativi immessi nei beni esportati. Essa ha dimostrato inoltre che non ha beneficiato di una restituzione degli oneri sulle importazioni eccessiva rispetto agli oneri originariamente prelevati sui fattori di produzione importati in questione. Si è pertanto concluso che, nel caso di questa società, l'esenzione dai dazi all'importazione sui fattori produttivi era conforme alle disposizioni degli allegati da I a III del regolamento di base e che essa non ha beneficiato di alcun vantaggio nel PI.

(69) Due società hanno venduto i loro certificati. Poiché il DFRC contempla solo i fattori produttivi indicati nelle norme SION, sarebbe stato appropriato determinare il vantaggio applicando lo stesso metodo utilizzato nel quadro del DEPB, ossia calcolandolo in percentuale del valore dei prodotti finiti esportati. Come si è detto, queste aliquote standard sono state fissate dalle autorità

([1]) Il fatto che il DFRC non possa essere considerato un sistema di restituzione sostitutiva del dazio ai sensi del regolamento di base (in quanto la legislazione indiana non assicura che funzioni come dovrebbe funzionare un sistema di restituzione) non esclude che singoli esportatori possano utilizzarlo come tale.

▼B

indiane per la maggior parte dei prodotti, compreso il prodotto in esame.

(70) Tuttavia il certificato rilasciato dal regime in questione non presenta un valore nominale come avevano i crediti del sistema DEPB. Il certificato indica la quantità di fattori di produzione che possono essere importati e il valore massimo ammissibile di tali fattori importati. In questo caso, data l'assenza di un preciso valore monetario su ciascun certificato, non è stato possibile determinare il vantaggio derivante dal regime in base al valore o alla quantità di beni esportati. Di conseguenza, nei casi in cui i certificati sono stati trasferiti (ossia venduti), si è ritenuto opportuno calcolare il vantaggio in base al prezzo di vendita del certificato.

(71) L'importo della sovvenzione è stato ripartito sul totale delle esportazioni realizzate durante il PI, in conformità dell'articolo 7 del regolamento di base.

(72) Due società hanno beneficiato di questo regime durante il PI. Per una di queste due società la sovvenzione ottenuta era pari al 3,08 %, mentre per l'altra l'importo della sovvenzione accertata era trascurabile.

4. **Sistema di esenzione totale o parziale dal dazio d'importazione sui beni strumentali (Export Promotion Capital Goods — EPCG)**

a) *Base giuridica*

(73) Il sistema EPCG è stato reso noto il 1º aprile 1992. Durante il PI il regime era disciplinato dalle comunicazioni doganali nn. 28/97 e 29/97, entrate in vigore il 1º aprile 1997. Una descrizione dettagliata del sistema è contenuta nel documento di politica in materia di esportazione e di importazione (capitolo 5) del 2002/2007 e nella parte corrispondente del manuale di procedura.

b) *Ammissibilità*

(74) Possono beneficiare di questo regime (ai sensi del capitolo 5.2 del documento di politica in materia di esportazione e di importazione 2002/2007) i produttori esportatori, con o senza fabbricanti/venditori associati, gli operatori commerciali esportatori collegati ai produttori e i fornitori di servizi.

c) *Attuazione pratica*

(75) Per beneficiare del sistema, una società deve fornire alle autorità competenti informazioni particolareggiate sul tipo e sul valore dei beni strumentali che devono essere importati. A seconda dei livelli di esportazione che si impegna a realizzare, la società è autorizzata a importare beni strumentali a dazio nullo o ridotto. Perché l'obbligo di esportazione sia soddisfatto, i beni strumentali importati devono essere utilizzati per produrre i beni esportati. All'esportatore che ne faccia domanda viene rilasciata una licenza che lo autorizza ad importare beni ad aliquote del dazio preferenziali. Per il rilascio della licenza è previsto il pagamento di una tassa.

(76) Il titolare di una licenza EPCG può anche rifornirsi di beni strumentali sul mercato interno. In tal caso, il produttore nazionale dei beni strumentali può avvalersi della facoltà di importare in franchigia dal dazio le componenti necessarie alla fabbricazione di tali beni. In alternativa, il produttore nazionale può reclamare i vantaggi connessi alle presunte esportazioni per quanto riguarda la fornitura di beni strumentali ad un titolare di licenza PCG.

(77) Per poter beneficiare del sistema EPCG occorre esportare. L'obbligo di esportazione deve essere soddisfatto esportando beni fabbricati utilizzando i beni strumentali importati ai sensi del sistema in questione. L'obbligo di esportazione comporta

▼B

l'obbligo di esportare un quantitativo di prodotto maggiore del livello di esportazione medio raggiunto dalla società nei precedenti tre anni della licenza.

(78) Recentemente le condizioni di concessione del regime sono state modificate per quanto riguarda il calcolo dell'obbligo di esportazione. Tale modifica si applica però solo alle licenze rilasciate dopo il 1º aprile 2003 e non influisce dunque sulla situazione durante il PI. In base alle nuove regole, le società disporranno di otto anni per soddisfare l'obbligo di esportazione (il valore delle esportazioni deve essere pari almeno a sei volte il valore dell'esenzione totale dal dazio per i beni strumentali importati).

d) *Conclusioni relative al sistema EPCG*

(79) Il pagamento da parte di un esportatore di un dazio all'importazione ridotto o nullo costituisce un contributo finanziario del governo indiano, in quanto la pubblica amministrazione rinuncia ad entrate altrimenti dovute e viene conferito un vantaggio al beneficiario con la riduzione dei dazi pagabili o la totale esenzione dal pagamento dei dazi all'importazione. Pertanto, il sistema EPCG costituisce una sovvenzione.

(80) La licenza non può essere ottenuta senza un impegno ad esportare le merci. Poiché la sovvenzione è condizionata, di diritto, all'andamento delle esportazioni, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base è considerata specifica, e in quanto tale passibile di compensazione.

(81) Si è sostenuto che nel termine «fattori produttivi» di cui all'allegato I, lettera i), del regolamento di base sono compresi anche i beni strumentali, dal momento che questi ultimi sono fattori di produzione essenziali, senza i quali non potrebbe essere generato alcun prodotto finale. Si è inoltre argomentato che solo con l'impiego di beni strumentali le materie prime vengono trasformate in prodotti finiti e che l'ammortamento calcolato per i beni strumentali rappresenta il valore dei beni strumentali utilizzati nella fabbricazione dei prodotti finali. Pertanto, l'esenzione dal dazio sui beni strumentali utilizzati nella produzione dei beni esportati dovrebbe essere trattata come l'esenzione dal dazio sui fattori produttivi utilizzati nella fabbricazione dei prodotti esportati e non considerata come un vantaggio passibile di compensazione ai sensi del regolamento di base.

In risposta a tali argomenti, va ricordato che i beni strumentali non costituiscono fattori produttivi ai sensi del regolamento di base, poiché non sono incorporati fisicamente nei prodotti esportati. Di conseguenza, gli argomenti succitati sono respinti.

e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

(82) Il vantaggio conferito alle società è stato calcolato in base all'importo del dazio dovuto sui beni strumentali importati non corrisposto, ripartito su un periodo che riflette il normale ammortamento di detti beni strumentali nell'industria del prodotto in esame, in conformità dell'articolo 7 del regolamento di base. Conformemente alla prassi consolidata della Commissione, l'importo in tal modo calcolato, imputabile al PI, è stato adeguato sommando ad esso gli interessi maturati durante il PI, per rispecchiare il valore del vantaggio nel tempo e determinare così l'intero vantaggio conferito al beneficiario dal sistema. Dato il carattere della sovvenzione, equivalente ad un sussidio una tantum, è stato ritenuto appropriato il tasso d'interesse commerciale vigente in India durante il PI (stimato ammontare al 10 %). L'importo della sovvenzione è stato ripartito sul totale delle esportazioni realizzate durante il PI, in conformità dell'articolo 7 del regolamento di base.

(83) Per quanto riguarda il calcolo dell'importo della sovvenzione, è stato sostenuto che un calcolo effettuato in funzione del «vantaggio del produttore» esige la ripartizione dell'importo della sovvenzione (dazi doganali non corrisposti) imputabile al

▼B

PI su tutta la produzione (destinata al mercato interno e all'esportazione) del prodotto in esame. Si è inoltre affermato che le società che vendono la biancheria da letto anche sul mercato interno utilizzano gli stessi beni strumentali per l'intera produzione di biancheria da letto.

In risposta a tali argomenti, si ricorda che il regime in questione è condizionato esclusivamente all'andamento delle esportazioni. Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2 del regolamento di base pertanto, il vantaggio conferito dal sistema deve essere ripartito solo sul fatturato relativo alle esportazioni, poiché la sovvenzione è concessa con riferimento ad un determinato valore delle esportazioni di beni entro un determinato periodo di tempo. La richiesta di ripartire i vantaggi derivanti dal sistema sul fatturato totale è perciò respinta.

(84) Tre società hanno beneficiato di questo regime durante il PI. Due hanno ottenuto sovvenzioni pari rispettivamente allo 0,38 % e al 2,0 %, mentre per l'altra l'importo della sovvenzione accertata era trascurabile.

5. **Sistema di licenze preliminari (Advance Licence Scheme — ALS)**

a) *Base giuridica*

(85) Il sistema ALS è in vigore dal 1977-78. Il documento di politica in materia di esportazione e importazione (paragrafi 4.1.1-4.1.7) e il manuale di procedura (parti del capitolo 4) contengono una descrizione dettagliata del sistema.

b) *Ammissibilità*

(86) Possono beneficiare del sistema delle licenze preliminari gli esportatori, i quali sono abilitati ad importare in franchigia dal dazio i fattori produttivi utilizzati nella fabbricazione di prodotti destinati all'esportazione.

c) *Attuazione pratica*

(87) Il volume delle importazioni consentite in virtù di questo sistema è calcolato in percentuale del volume dei prodotti finiti esportati. Le licenze preliminari misurano le importazioni autorizzate in unità quantitative o di valore. In entrambi i casi, le aliquote utilizzate per determinare gli acquisti in franchigia consentiti sono determinate per la maggior parte dei prodotti, compreso quello in esame, in base alle norme SION. I fattori produttivi indicati nelle licenze preliminari vengono consumati nella produzione del corrispondente prodotto finito esportato.

(88) Le licenze preliminari possono essere rilasciate per:

i) Esportazioni fisiche. Licenze preliminari possono essere rilasciate ad un produttore esportatore o ad un operatore commerciale esportatore collegato ai produttori per l'importazione di fattori produttivi necessari alla fabbricazione del prodotto da esportare (capitolo 4.1.1a) del documento di politica in materia di esportazione e importazione 2002/2007).

ii) Forniture intermedie. Licenze preliminari possono essere rilasciate per la fornitura intermedia ad un produttore esportatore dei fattori produttivi necessari alla fabbricazione di beni da fornire all'esportatore ultimo, reale o presunto, titolare di un'altra licenza preliminare. Il titolare di una licenza preliminare che intenda rifornirsi di fattori produttivi da fonti locali invece di ricorrere a importazioni dirette può scegliere di acquistarli in cambio di licenze preliminari per forniture intermedie. In tal caso, i quantitativi di fattori produttivi acquistati sul mercato interno sono stornati dalle licenze preliminari, e viene rilasciata una licenza preliminare intermedia a favore del fornitore locale indiano. Il titolare di una tale licenza preliminare intermedia è autorizzato a

▼B

importare in esenzione dal dazio i beni necessari alla produzione dei fattori produttivi consegnati all'esportatore finale.

iii) Presunte esportazioni. Licenze preliminari possono essere rilasciate in previsione dell'esportazione al contraente principale per importare fattori di produzione necessari alla fabbricazione dei beni da fornire alle categorie indicate al paragrafo 8.2 del documento di politica in materia di esportazione e importazione. Secondo il governo indiano, per esportazioni presunte si intendono le operazioni nelle quali i beni venduti non lasciano il paese. Una serie di operazioni di vendita sono considerate esportazioni presunte, purché i beni interessati siano fabbricati in India, ad esempio le forniture di beni alle unità orientate all'esportazione, le forniture di beni strumentali ai titolari delle licenze EPCG.

iv) Buoni di approvvigionamento anticipato (Advance Release Orders — ARO). Il titolare di una licenza preliminare che intenda rifornirsi di fattori produttivi da fonti locali invece di ricorrere a importazioni dirette può scegliere di acquistarli in cambio di buoni ARO. In tal caso, le licenze preliminari vengono convalidate come ARO e girate al fornitore all'atto della consegna dei fattori produttivi menzionati negli stessi ARO. L'attribuzione degli ARO concede al fornitore il beneficio della restituzione e del rimborso dell'accisa finale sulle esportazioni presunte. In un certo senso, il meccanismo ARO rimborsa le imposte e i dazi al fabbricante che fornisce il prodotto invece di rimborsare lo stesso importo all'esportatore sotto forma di restituzione/rimborso del dazio. Il rimborso delle imposte o dei dazi è previsto sia per i fattori produttivi locali che per quelli importati.

(89) Durante la verifica si è accertato che solo il sistema di licenza preliminare di cui alla precedente lettera i) (esportazioni fisiche) è stato utilizzato da un produttore esportatore durante il PI. Non è pertanto necessario determinare la compensabilità delle categorie ii), iii) e iv) di ALS nell'ambito della presente inchiesta.

d) *Conclusioni relative al sistema ALS*

(90) Solo alle società esportatrici sono concesse licenze che possono essere utilizzate per compensare importi di dazi doganali sulle importazioni. In tal senso il sistema è chiaramente condizionato all'andamento delle esportazioni.

(91) Come si è detto, si è accertato che il sistema ALS è stato utilizzato, per quanto riguarda le «esportazioni fisiche», da una società oggetto dell'inchiesta durante il PI. Tale società lo utilizzava per importare in franchigia dal dazio fattori di produzione per la fabbricazione di beni per l'esportazione.

(92) Il governo indiano ha argomentato che ALS è un regime basato sulla quantità e che i fattori produttivi oggetto di tale licenza sono autorizzati in funzione della quantità delle esportazioni. Si è osservato anche che, qualunque siano i fattori produttivi importati nel quadro del sistema ALS, gli stessi fattori devono essere utilizzati nella fabbricazione dei prodotti esportati o per reintegrare le scorte di fattori produttivi utilizzate per i prodotti già esportati. Secondo il governo indiano, i fattori produttivi importati devono essere utilizzati dall'esportatore, e non è consentito venderli o trasferirli.

(93) Benché il sistema ALS sembri essere soggetto al requisito dell'utilizzatore effettivo, si è constatato che non esiste un meccanismo o una procedura che consenta di stabilire se e quali fattori produttivi siano stati consumati nel processo di fabbricazione dei prodotti esportati. Il sistema indica solo che i beni importati in esenzione dal dazio sono stati utilizzati nel processo di produzione e non li distingue a seconda della destinazione dei prodotti fabbricati (mercato interno o mercato di esportazione).

▼B

(94) Tuttavia, ai fini della presente inchiesta, la società in questione ha potuto dimostrare che i quantitativi dei materiali importati in esenzione dal dazio non erano superiori ai quantitativi utilizzati per la fabbricazione dei prodotti esportati. Si è pertanto concluso che, nel caso in questione, l'esenzione dai dazi all'importazione sui fattori produttivi necessari per il prodotto destinato all'esportazione è stata concessa in conformità dei requisiti di cui agli allegati I, II e III del regolamento di base.

(95) Si conclude pertanto che non è stato concesso alcun vantaggio alla società interessata ai sensi del regime in questione.

6. **Programmi di concessione di benefici a favore di industrie situate in zone di trasformazione per l'esportazione o di unità orientate all'esportazione (Export Processing Zones/ Export Oriented Units — EPZ/EOU)**

a) *Base giuridica*

(96) Il sistema EPZ/EOU, introdotto nel 1965, è uno strumento iscritto nel quadro della politica governativa in materia di esportazione e importazione che comporta incentivi alle esportazioni. Durante il PI il sistema è stato regolamentato dalle comunicazioni doganali n. 53/97, 133/94 e 126/94. Una descrizione dettagliata del sistema è contenuta nel documento di politica in materia di esportazione e di importazione (capitolo 6) del 1997/2002 e nella parte corrispondente del manuale di procedura.

b) *Ammissibilità*

(97) In linea di principio, le società che si impegnano ad esportare la loro intera produzione di beni e servizi possono essere costituite conformemente al sistema EPZ/EOU. Le società cui viene riconosciuto lo status di EPZ/EOU possono beneficiare di determinati vantaggi. In India esistono 7 zone EPZ. Le unità orientate all'esportazione (EOU) possono invece essere situate ovunque nel paese. Si tratta di unità franche soggette alla vigilanza delle autorità doganali a norma della sezione 65 della legge doganale. Le società che operano in base al sistema EOU/EPZ sono tenute ad esportare l'intera produzione, ma il governo indiano le autorizza, a determinate condizioni, a vendere una parte della produzione sul mercato interno.

c) *Attuazione pratica*

(98) Le società che richiedono lo status di EOU o che intendono installarsi in una EPZ devono presentare domanda alle autorità competenti. La domanda deve indicare, tra l'altro, per i cinque anni successivi, i quantitativi di produzione programmati, il valore delle esportazioni previsto, il fabbisogno in importazioni e in beni locali. Se le autorità accolgono la domanda della società, questa viene informata dei termini e delle condizioni che tale accettazione comporta. Le società situate nelle EPZ e le unità orientate all'esportazione possono essere produttrici di qualsiasi tipo di prodotto. Il riconoscimento come società di una zona EPZ o come unità EOU è valido per un periodo di cinque anni e può essere rinnovato per ulteriori periodi.

(99) Le EPZ/EOU beneficiano dei seguenti vantaggi:

i) esenzione dai dazi all'importazione su tutti i tipi di beni (compresi beni strumentali, materie prime e beni di consumo) necessari alla fabbricazione, alla produzione, alla trasformazione o collegati a tali attività;

ii) esenzione dalle imposte sui consumi sui beni acquistati da fonti locali;

iii) esenzione dall'imposta sui redditi normalmente dovuta sugli utili realizzati sulle vendite all'esportazione ai sensi della sezione 10A o della sezione 10B della legge sull'imposta sui redditi, per un periodo di 10 anni fino al 2010;

▼B

iv) rimborso dell'imposta centrale sulle vendite versata sui beni acquistati in ambito locale;

v) possibilità di una partecipazione di capitale straniero del 100 %;

vi) facoltà di vendere una quota della produzione sul mercato interno dietro pagamento dei dazi applicabili, in deroga all'obbligo generale di esportare la totalità della produzione.

(100) Le unità EOU e le società situate in una zona EPZ hanno l'obbligo di tenere, nel formato indicato, un'adeguata contabilità di tutte le importazioni interessate, del consumo e dell'utilizzo di tutti i materiali importati nonché delle esportazioni effettuate. I relativi documenti devono essere regolarmente inviati, qualora ne venga fatta richiesta, alle autorità competenti.

(101) L'importatore deve inoltre garantire guadagni minimi netti in valuta estera, calcolati in percentuale delle esportazioni e dell'andamento delle esportazioni, secondo quanto stabilito nel documento di politica in materia di esportazione e importazione. Tutte le operazioni di un'EOU/EPZ devono essere effettuate in locali posti sotto controllo doganale.

d) *Conclusioni relative alle EPZ/EOU*

(102) Per quel che riguarda la presente inchiesta, il sistema EPZ/EOU è stato utilizzato da una società per l'importazione di materie prime e di beni strumentali, nonché per l'acquisto di beni sul mercato interno. La società si è inoltre avvalsa della facoltà di vendere una parte della produzione sul mercato interno. Si è accertato che la società in questione ha utilizzato le concessioni riguardanti l'esenzione dai dazi doganali all'importazione sulle materie prime e sui beni strumentali, l'esenzione dalle accise sui beni acquistati da fonti locali e il rimborso dell'imposta centrale sulle vendite pagata sui beni acquistati in ambito locale. Pertanto, la Commissione ha valutato la compensabilità di tali concessioni. A questo proposito si osserva che il sistema EPZ/EOU comporta la concessione di sovvenzioni, in quanto le agevolazioni concesse costituiscono contributi finanziari del governo indiano, l'amministrazione pubblica rinuncia a entrate altrimenti dovute e viene conferito un vantaggio al beneficiario. Poiché la concessione di questa sovvenzione è condizionata, di diritto, all'andamento delle esportazioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base, la sovvenzione medesima è considerata specifica e quindi passibile di misure compensative.

(103) Le materie prime e i beni di consumo possono beneficiare dell'esenzione di cui alla lettera i) dell'allegato I del regolamento di base solo se sono consumati nel processo di fabbricazione del prodotto esportato e se esiste un sistema di verifica che consenta di stabilire quali fattori produttivi sono stati consumati nella fabbricazione dei beni esportati e in quali quantità. Va notato che le importazioni di macchinari (beni strumentali) non sono contemplati in questa esenzione.

(104) Texprocil ha sostenuto che, per le ragioni indicate al considerando 81 a proposito del sistema EPCG, i beni strumentali importati nel quadro del sistema EOU non dovrebbero essere oggetto di compensazione.

(105) In risposta a tale obiezione si ricorda che, per i motivi esposti al considerando 81 in relazione al sistema EPCG, i beni strumentali non costituiscono fattori produttivi ai sensi del regolamento di base. Si è inoltre constatato che il sistema in questione è condizionato di diritto esclusivamente all'andamento delle esportazioni. Esso è pertanto considerato specifico e in quanto tale passibile di compensazione.

(106) Nel caso invece dell'esenzione dall'accisa, si è appurato che le accise pagate sugli acquisti da parte di una società non EOU vengono accreditate sotto forma di restituzione (imposte

▼B

CENVAT) e vengono utilizzate per il pagamento delle accise sulle vendite sul mercato interno. In questo modo, applicando l'esenzione dalle accise sugli acquisti effettuati da una unità EOU, il governo indiano non rinuncia ad ulteriori entrate e, di conseguenza, la EOU non gode di ulteriori benefici.

(107) Lo stesso non si può dire per quanto riguarda il rimborso dell'imposta centrale sulle vendite versata sui beni acquistati in ambito locale, poiché questa imposta non può essere rimborsata alle società che operano sul mercato interno. Il documento di politica in materia di esportazione e importazione stabilisce, al paragrafo 6.12, che le EPZ/EOU hanno diritto al rimborso di questa imposta purché i beni acquistati siano fabbricati in India. In altre parole, le EOU, contrariamente alle società operanti sul mercato nazionale, possono beneficiare del rimborso dell'imposta centrale sulle vendite.

(108) Texprocil ha affermato che l'imposta centrale sulle vendite versata sui fattori produttivi acquistati in ambito locale e utilizzati nella fabbricazione del prodotto esportato è un'imposta indiretta ai sensi della lettera h) dell'allegato I del regolamento di base e che, di conseguenza, l'esenzione di siffatte imposte indirette a cascata riscosse a stadi anteriori non può essere considerata compensabile.

(109) L'elenco illustrativo delle sovvenzioni all'esportazione di cui all'allegato I del regolamento di base prevede alla lettera h): «L'esenzione, la remissione o il rinvio di imposte indirette a cascata riscosse a stadi anteriori sui beni o sui servizi utilizzati nella produzione di prodotti esportati, in eccesso rispetto all'esenzione, alla remissione o al differimento di imposte indirette a cascata analoghe, riscosse a stadi anteriori su prodotti o servizi utilizzati nella produzione di prodotti simili venduti per il consumo interno; si possono tuttavia esentare, rimettere o differire le imposte indirette a cascata riscosse a stadi anteriori sui prodotti esportati anche quando i prodotti simili venduti per il consumo interno non beneficiano dell'esonero della remissione o del differimento se le imposte indirette a cascata riscosse a stadi anteriori sono percepite su fattori produttivi consumati nella realizzazione del prodotto esportato (tenendo conto di un normale margine di scarto). Quanto precede è da interpretarsi in conformità delle direttive sul consumo di fattori immessi nel processo produttivo contenute nell'allegato II».

(110) Si è argomentato che la lettera h) dell'allegato I del regolamento di base prevede quanto segue:

«i) le imposte indirette a cascata riscosse a stadi anteriori su fattori produttivi utilizzati nella realizzazione del prodotto esportato devono essere oggetto di un'esenzione;

ii) l'unica condizione è che le imposte indirette a cascata riscosse a stadi anteriori avrebbero dovuto essere prelevate su tali fattori produttivi;

iii) l'esenzione deve essere accordata anche se non è prevista per i prodotti simili venduti per il consumo interno.»

(111) A questo proposito va notato che, ai fini del regolamento di base, le imposte indirette «a cascata» sono imposte plurifase applicate dove non esistono meccanismi di successivo credito d'imposta, ove i beni o i servizi imponibili ad un determinato stadio della produzione siano utilizzati in uno stadio produttivo successivo.

(112) Nel rispondere alle obiezioni sollevate, va ricordato che, conformemente al documento di politica in materia di esportazione e importazione, le unità EOU hanno diritto al rimborso delle imposte centrali sulle vendite versate sui beni acquistati in ambito locale. In altre parole, non è obbligatorio che i beni siano incorporati nella produzione dei prodotti esportati. Secondo il governo indiano, nel caso dell'imposta sulle vendite il soggetto fiscale è l'acquirente e l'imposta centrale sulle vendite non è in generale rimborsabile.

▼B

(113) Il rimborso alle EOU delle imposte centrali sulle vendite versate sui beni acquistati in ambito locale è considerato una sovvenzione compensabile per le ragioni che seguono. Ai sensi delle disposizioni dell'allegato I, lettera h), del regolamento di base, il rimborso alle EOU (che sottostanno all'obbligo di esportare) delle imposte centrali sulle vendite versate sui beni acquistati in ambito locale è una remissione di imposte in eccesso rispetto a quelle riscosse sui beni venduti per il consumo interno (per i quali non è previsto alcun rimborso dell'imposta centrale sulle vendite). Come si è detto, il documento di politica in materia di esportazione e importazione stabilisce al paragrafo 6.12 che le EPZ/EOU hanno diritto a tale rimborso purché i beni acquistati siano fabbricati in India. Contrariamente alle società che vendono sul mercato interno, le EOU sono ammesse al rimborso dell'imposta centrale sulle vendite. Inoltre, non è stato dimostrato che il rimborso è previsto in termini conformi alle «direttive sul consumo di fattori immessi nel processo produttivo» (allegato II del regolamento di base). Non è stato fornito alcun elemento che dimostri che il governo indiano ha istituito e applica un meccanismo o una procedura che consente di stabilire se i fattori produttivi sono utilizzati nella fabbricazione del prodotto esportato e in che quantità. Inoltre, l'inchiesta ha rivelato che la società interessata ha acquistato in esenzione dall'imposta centrale sulle vendite una serie di beni che non sono stati consumati nella produzione dei beni esportati. In queste circostanze, si può solo concludere che vi è stato un pagamento in eccesso.

(114) Si è inoltre argomentato che, dal momento che l'unità EOU interessata dal presente caso è situata nello Stato indiano dell'Uttar Pradesh, si deve tener conto della legislazione vigente in tale Stato in materia di imposta sulle vendite, per stabilire se le società diverse dalle unità EOU insediate in questo Stato siano esenti o meno dal pagamento di tale imposta. Si è affermato anche che la legislazione indiana, ossia la legge dello Stato in materia di imposta sugli scambi, prevede la concessione di un'esenzione dal pagamento dell'imposta sull'acquisto delle materie prime e del materiale d'imballaggio utilizzati nella fabbricazione di beni esportati. Si è osservato che la disposizione non distingue tra il prodotto esportato da una EOU e quello esportato da un'altra società.

(115) Tuttavia, nella visita di verifica effettuata presso il governo indiano si è accertato che, nel caso di vendite tra uno Stato e l'altro, si applica l'imposta centrale sulle vendite e non l'imposta locale sulle vendite. È stato spiegato che in generale l'imposta centrale sulle vendite non è rimborsabile (con l'eccezione delle unità EOU, che hanno diritto al rimborso dell'imposta centrale sulle vendite versata sui beni acquistati a livello locale). Per quanto riguarda l'imposta locale sulle vendite, che si applica alle vendite effettuate all'interno di uno stesso Stato in India, è il governo locale che decide della concessione di esenzioni. Il fatto che un determinato Stato possa accordare esenzioni o concessioni diverse relativamente al pagamento delle imposte non è pertinente ai fini della valutazione della compensabilità del regime per quanto riguarda il rimborso dell'imposta centrale sulle vendite versata sui beni acquistati a livello locale. L'argomentazione è pertanto respinta.

(116) In conclusione, essendo legata ad una EPZ/EOU, la sovvenzione è condizionata, di diritto, all'andamento delle esportazioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base. Pertanto, essa è considerata specifica e quindi passibile di compensazione.

▼B

e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

Esenzione dai dazi all'importazione sulle materie prime

(117) Durante le visite di verifica, sono state controllate la natura e le quantità delle materie prime importate. L'inchiesta ha rivelato che la società si approvvigionava di materie prime sul mercato interno e importava solo piccoli quantitativi. Non si è posta pertanto la questione di un'eventuale remissione eccessiva del dazio all'importazione.

Esenzione dai dazi all'importazione sui beni strumentali

(118) Diversamente dalle materie prime, i beni strumentali non vengono fisicamente incorporati nei prodotti finiti. Ai fini del calcolo, l'importo del dazio non riscosso è equivalente ad una sovvenzione su ciascuna importazione di beni strumentali. Di conseguenza, il vantaggio conferito alla società oggetto dell'inchiesta è stato calcolato in base all'importo del dazio dovuto sui beni strumentali importati non corrisposto, ripartito su un periodo che riflette il normale ammortamento di detti beni strumentali nell'industria del prodotto in esame, in conformità dell'articolo 7 del regolamento di base. L'importo in tal modo calcolato, imputabile al PI, è stato adeguato sommando ad esso gli interessi maturati durante il PI, per rispecchiare il valore del vantaggio nel tempo e determinare così l'intero vantaggio conferito al beneficiario dal sistema. Dato il carattere della sovvenzione, equivalente ad un sussidio una tantum, è stato ritenuto appropriato il tasso d'interesse commerciale vigente in India durante il PI (stimato ammontare al 10 %). L'importo complessivo della sovvenzione è stato ripartito sul totale delle esportazioni realizzate dall'EOU, in conformità dell'articolo 7 del regolamento di base. In base a questo calcolo, la società in questione ha ottenuto una sovvenzione del 6,85 %.

Rimborso dell'imposta centrale sulle vendite versata sui beni acquistati in ambito locale

(119) Il vantaggio è stato calcolato sulla base dell'importo dell'imposta centrale sulle vendite rimborsabile per gli acquisti effettuati durante il PI. L'importo della sovvenzione è stato ripartito sul totale delle esportazioni realizzate durante il PI, in conformità dell'articolo 7 del regolamento di base. In base a questo calcolo, la società in questione ha ottenuto una sovvenzione dell'1,75 %.

7. **Esenzione dall'imposta sul reddito (ITES)**

a) *Base giuridica*

(120) La legge del 1961 relativa all'imposta sul reddito costituisce la base giuridica che disciplina l'esenzione dall'imposta sul reddito. Detta legge, modificata ogni anno dalla legge finanziaria, stabilisce le basi per la riscossione delle imposte e per diverse esenzioni/detrazioni che possono essere chieste. Tra le esenzioni che possono essere chieste dalle imprese vi sono quelle di cui alle sezioni 10A, 10B e 80HHC della legge, che prevedono un'esenzione dall'imposta sul reddito per gli utili ricavati dalle esportazioni.

b) *Ammissibilità*

(121) L'esenzione a norma della sezione 10A può essere chiesta dalle imprese situate nelle zone di libero scambio. L'esenzione a norma della sezione 10B può essere chiesta da un'unità orientata all'esportazione. L'esenzione a norma della sezione 80HHC può essere chiesta da qualsiasi impresa esportatrice di beni.

▼B

c) *Attuazione pratica*

(122) Per beneficiare delle detrazioni/esenzioni summenzionate, una società deve presentare la relativa domanda al momento della presentazione della denuncia dei redditi all'amministrazione tributaria alla fine dell'anno fiscale. L'anno fiscale va dal 1º aprile al 31 marzo. La denuncia dei redditi deve essere presentata all'amministrazione tributaria entro il 30 novembre successivo. L'accertamento definitivo da parte di quest'ultima può richiedere fino a tre anni dalla presentazione della denuncia dei redditi. Una società può chiedere soltanto una delle detrazioni previste dalle tre sezioni summenzionate della legge sull'imposta sul reddito del 1961.

d) *Conclusioni relative all'esenzione dall'imposta sul reddito*

(123) Ai sensi dell'allegato I, lettera e), del regolamento di base, «l'esenzione totale o parziale, … riferit(a) specificamente alle esportazioni, di imposte dirette» costituisce una sovvenzione all'esportazione. Con il sistema ITES (Income Tax Exemption) il governo indiano dà un contributo finanziario alla società rinunciando ad entrate sotto forma di imposte dirette che la società avrebbe dovuto versare se non avesse chiesto l'esenzione dall'imposta sul reddito. Questo contributo finanziario conferisce un vantaggio al beneficiario, riducendone la soggettività tributaria per quel che riguarda l'imposta sul reddito.

(124) La sovvenzione è condizionata, di diritto, all'andamento delle esportazioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base, in quanto comporta l'esenzione soltanto per gli utili realizzati sulle vendite per l'esportazione, ed è pertanto considerata specifica.

(125) Il governo indiano e Texprocil hanno osservato che l'esenzione ai sensi della sezione 80HHC della legge del 1961 è in via di graduale soppressione dall'anno fiscale aprile 2001-marzo 2002. Non sarebbe pertanto appropriato compensare tale sistema.

(126) Si è anche affermato che, ai sensi della sottosezione 1B della sezione 80HHC della legge sull'imposta sul reddito, sono esentate dall'imposta sul reddito percentuali precise, diverse a seconda dell'anno fiscale, degli utili realizzati sulle esportazioni, secondo lo schema che segue:

Anno fiscale	Anno di accertamento	Percentuale degli utili sulle esportazioni che è consentito dedurre
2000-2001	2001-2002	80 %
2001-2002	2002-2003	70 %
2002-2003	2003-2004	50 %
2003-2004	2004-2005	30 %
2004-2005	2005-2006	0 %

(127) A proposito delle suddette osservazioni, si è accertato durante la verifica che il programma era ancora in vigore alla fine del PI, che la percentuale dei proventi delle esportazioni esentata dall'imposta sul reddito era di fatto pari al 70 % e che il sistema continuerà a conferire vantaggi ai produttori esportatori indiani ancora quando saranno istituite le misure definitive. A norma dell'articolo 15 del regolamento di base, un dazio compensativo deve essere istituito, a meno che le sovvenzioni siano state revocate o che sia stato dimostrato che esse non conferiscono più alcun vantaggio agli esportatori in questione. Poiché l'esenzione dall'imposta sul reddito a norma della sezione 80HHC risponde chiaramente ai criteri per l'istituzione del dazio ai sensi dell'articolo 15 del regolamento di base, i vantaggi

▼B

acquisiti grazie a tale esenzione devono essere inclusi nel calcolo dell'importo totale del dazio compensativo.

e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

(128) Le domande di esenzione a norma delle sezioni 10A, 10B e 80HHC devono essere presentate al momento della presentazione della denuncia dei redditi alla fine dell'anno fiscale. Dato che l'anno fiscale è compreso in India tra il 1º aprile e il 31 marzo, il vantaggio è stato calcolato sull'esenzione effettiva chiesta nell'anno fiscale conclusosi durante il PI (ossia per il periodo 1º aprile 2001 — 31 marzo 2002). La domanda di esenzione doveva essere presentata entro il 30 settembre 2002, ossia alla fine del PI. Il vantaggio conferito all'esportatore è stato pertanto calcolato in base alla differenza tra l'importo delle imposte normalmente dovute con e senza il beneficio dell'esenzione. L'aliquota dell'imposta sulle società applicabile durante l'anno fiscale in questione era del 35,7 %. L'importo della sovvenzione è stato ripartito sul totale delle esportazioni, in conformità dell'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base.

(129) Benché sia stato osservato che il vantaggio derivante dalla sovvenzione dovrebbe essere considerato nullo, sono stati proposti metodi alternativi per il calcolo del margine di sovvenzione, in particolare per quanto riguarda le aliquote del dazio applicabili.

(130) A questo proposito si nota che l'articolo 5 del regolamento di base prevede che l'importo delle sovvenzioni compensabili corrisponda al vantaggio conferito al beneficiario nel corso del periodo dell'inchiesta sulle sovvenzioni. Come si è detto, il vantaggio è stato calcolato in base all'ammontare degli utili imponibili normalmente realizzati durante l'anno fiscale 2001/2002 (cioè tra il 1º aprile 2001 e il 31 marzo 2002), che si è concluso a metà del periodo dell'inchiesta. Nell'anno fiscale 2001/2002 (corrispondente all'anno di accertamento 2002/2003), il tasso reale del reddito da esportazioni (ossia la percentuale delle esportazioni ammissibili all'esenzione fiscale) esentato dall'imposta sul reddito è ammontato al 70 %. Per l'anno successivo (ossia tra il 1º aprile 2002 e il 31 marzo 2003) il tasso reale del reddito da esportazioni esentato dall'imposta sul reddito è stato del 50 %. Poiché una parte di quest'ultimo anno fiscale rientra nel PI del presente procedimento, si ritiene opportuno calcolare l'importo delle sovvenzioni compensabili in base alla media dei due tassi applicati nel corso del PI, ossia il 60 %. Si è proceduto pertanto agli opportuni adeguamenti dell'importo della sovvenzione di cui hanno beneficiato le società che hanno fatto ricorso al sistema.

(131) Si è sostenuto inoltre che i redditi generati dal DEPB dovrebbero essere dedotti dall'ammontare dei redditi imponibili, argomentando che, in assenza di redditi generati dal DEPB, dalle vendite all'esportazione non sarebbero derivati utili imponibili. Questo argomento è privo di fondamento. Anche se fosse appropriato tener conto dei redditi generati dal DEPB, nell'ambito di questo sistema i vantaggi sono attribuiti alle imprese ammissibili sotto forma di sovvenzione diretta in denaro (trasferimento diretto di fondi), mentre l'esenzione dall'imposta sul reddito si applica alle entrate statali «normalmente dovute», alle quali l'autorità rinuncia. Benché il vantaggio derivante dal DEPB faccia parte chiaramente del reddito totale di un'impresa, le due sovvenzioni provengono da due azioni indipendenti del governo indiano. Non spetta all'autorità incaricata dell'inchiesta cercare di ricostruire la situazione che si avrebbe in assenza di determinate sovvenzioni. Ad ogni modo, gli utili imponibili di un'impresa, realizzati sulle esportazioni o sull'insieme delle operazioni, si ricavano dal confronto tra le sue entrate totali e i suoi costi totali, che comportano numerosi elementi diversi e derivano da una molteplicità di decisioni commerciali e di forze del mercato. Non sarebbe logico selezionare un elemento (ad esempio, il reddito generato dal DEPB) ed escluderlo dal calcolo. Ad ogni

▼B

modo, come indicato sopra, il vantaggio è stato calcolato per tutte le società in base all'esenzione reale dall'imposta sul reddito chiesta nell'anno fiscale concludentesi durante il PI (1º aprile 2001-31 marzo 2002).

(132) Sei società hanno beneficiato di questo sistema durante il PI. Cinque società hanno ottenuto sovvenzioni oscillanti tra lo 0,32 % e il 3,70 %, mentre per la sesta è stata accertata una sovvenzione trascurabile.

8. **Importo delle sovvenzioni compensabili**

(133) Per i produttori esportatori oggetto dell'inchiesta, l'importo ad valorem delle sovvenzioni compensabili ai sensi delle disposizioni del regolamento di base varia tra il 3,09 % e il 10,44 %.

(134) Conformemente all'articolo 15, paragrafo 3, del regolamento di base, il margine di sovvenzione per le società non incluse nel campione che hanno cooperato, calcolato in base alla media ponderata del margine di sovvenzione determinato per le società incluse nel campione che hanno cooperato, è pari al 7,67 %. Dato che il livello complessivo di collaborazione per l'India era molto elevato (oltre il 90 %), il margine di sovvenzione residuo per tutte le altre società è stato fissato al livello della società con il margine individuale più alto, ossia al 10,44 %.

Società	DEPB	DFRC	EPCGS	EPZ/EOU	ITES	TOTALE
	Post-export					
Bombay Dyeing N. W. Exports Limited Nowrosjee Wadia & Sons Limited	4,95 %		0,38 %			5,33 %
Brijmohan Purusottamdas	5,93 %				0,32 %	6,25 %
Divya	3,47 %				2,95 %	6,42 %
Jindal Worldwide	1,45 %				1,65 %	3,09 %
Texcellence	1,88 %	3,08 %			3,70 %	8,65 %
Mahalaxmi Exports	7,02 %				2,29 %	9,31 %
Pasupati				8,59 %		8,59 %
Prakash Cotton Mills	8,44 %		2,00 %			10,44 %
Vigneshwara	4,46 %					4,46 %
Società non inserite nel campione che hanno collaborato						7,67 %
Tutte le altre società						10,44 %

(135) Per una delle società del campione, Bombay Dyeing and Manufacturing Co. Ltd, si è accertato che ha utilizzato le licenze rilasciate a due società collegate: Nowrosjee Wadia & Sons Limited e N. W. Exports Limited. L'inchiesta ha rivelato che le due società collegate hanno esportato prodotti fabbricati da Bombay Dyeing and Manufacturing Co. Ltd Alle società collegate deve pertanto essere applicato il margine di sovvenzione determinato per Bombay Dyeing and Manufacturing Co. Ltd.

▼B

D. **INDUSTRIA COMUNITARIA**

(136) Nella Comunità, il prodotto in questione è fabbricato dai:

— produttori per conto dei quali è stata presentata la denuncia; tutti i produttori selezionati per il campione (in appresso, «i produttori del campione»), che figuravano anche tra i denuncianti,

— altri produttori comunitari che non figurano tra i denuncianti e non hanno cooperato; si è opposto al procedimento un unico produttore che rappresenta meno dell'1 % della produzione comunitaria.

(137) La Commissione ha valutato se si potesse ritenere che tutte le società di cui sopra costituissero l'industria comunitaria, ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 1, del regolamento di base. La produzione di tutte le società summenzionate costituisce la produzione comunitaria.

(138) L'industria comunitaria si compone di 29 produttori comunitari che hanno cooperato con la Commissione, tra i quali si trovano i cinque produttori comunitari del campione. Questi produttori rappresentano il 45 % della produzione comunitaria di biancheria da letto di cotone. Si considera pertanto che essi costituiscano «l'industria comunitaria» ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 1, e dell'articolo 10, paragrafo 8, del regolamento di base.

E. **PREGIUDIZIO**

1. **Osservazioni preliminari**

(139) Poiché si è utilizzato il metodo del campionamento nei confronti dell'industria comunitaria, il pregiudizio è stato misurato, da un lato, in base alle informazioni raccolte tra tutti i produttori dell'industria comunitaria per le tendenze relative alla produzione, alla produttività, alle vendite, alla quota di mercato, all'occupazione e alla crescita e, dall'altro, in base alle informazioni raccolte tra i produttori comunitari del campione, che sono state analizzate per determinare le tendenze relative a prezzi e redditività, cash flow, capacità di ottenere capitali e investimenti, scorte, capacità, utilizzazione della capacità, rendimento degli investimenti e salari.

2. **Consumo nella Comunità**

(140) Il consumo nella Comunità è stato determinato in base ai volumi di produzione dei produttori comunitari comunicati da Eurocoton, cui sono state sottratte le esportazioni basate su dati Eurostat e aggiunte le importazioni dall'India e dagli altri paesi terzi, anch'esse basate su dati Eurostat. Tra il 1999 e il PI il consumo comunitario apparente è aumentato costantemente da 173 651 t a 199 881 t, ossia del 15 %.

3. **Importazioni dal paese in oggetto**

a) *Volume e quota di mercato*

(141) Le importazioni di biancheria da letto di cotone dall'India nella Comunità sono diminuite in volume passando da 15 700 t nel 1999 a 14 300 t nel PI, ossia del 9 % nel periodo considerato. Dopo un lieve incremento tra il 1999 e il 2000, sono nuovamente calate nel 2001. La loro quota di mercato è scesa dal 9,1 % nel 1999 al 7,2 % nel PI.

(142) Se è vero che le importazioni dall'India hanno perduto quote di mercato per tutto il periodo considerato, il loro livello è sostanzialmente superiore alle soglie fissate dall'articolo 10, paragrafo 11, del regolamento di base. La rilevanza di queste importazioni risulta evidente anche nel confronto con la quota di mercato dell'industria comunitaria. La quota di mercato detenuta dalle importazioni originarie dell'India ammonta a più di un terzo

▼B

della quota di mercato dell'industria comunitaria. Si noti inoltre che nei primi nove mesi del 2003 i volumi delle importazioni sono aumentati di più dell'11 % su base annua.

b) *Prezzi*

(143) I prezzi medi delle importazioni dall'India sono rimasti stabili nel 1999 e 2000 attorno a 5,65 EUR/kg. Nel 2001 sono saliti a 5,8 EUR/kg per poi scendere nel PI a 5,50 EUR/kg circa, ossia del 5 %.

c) *Sottoquotazione dei prezzi*

(144) Ai fini dell'analisi della sottoquotazione dei prezzi, la media ponderata dei prezzi di vendita per tipo di prodotto venduto dall'industria comunitaria ad acquirenti indipendenti sul mercato comunitario è stata confrontata alla media ponderata dei corrispondenti prezzi all'esportazione delle importazioni in esame. Il confronto è stato fatto dopo aver dedotto le riduzioni e gli sconti. I prezzi dell'industria comunitaria sono stati adeguati a livello franco fabbrica. I prezzi delle importazioni interessate erano a livello CIF, opportunamente adeguati per tener conto dei dazi doganali e delle spese successive all'importazione.

(145) Dal confronto è emerso che durante il PI i prodotti in esame originari dell'India sono stati venduti nella Comunità a prezzi che rappresentavano una sottoquotazione di quelli dell'industria comunitaria variante tra il 26 % e il 77 %. Nella maggior parte dei casi i margini di sottoquotazione oscillavano tra il 60 % e il 70 %.

4. **Situazione dell'industria comunitaria**

(146) Si è esaminato se l'industria comunitaria si stesse ancora rimettendo dagli effetti di pratiche di sovvenzioni o dumping passate, ma l'inchiesta non ha rivelato alcun elemento in tal senso.

(147) Si è affermato che l'industria comunitaria non subiva un pregiudizio grave in quanto era protetta dall'esistenza di contingenti. In effetti, durante il PI erano in vigore dei contingenti. Essi si fondano giuridicamente, al livello del diritto internazionale, sull'accordo dell'OMC relativo ai tessili e all'abbigliamento e vengono gradualmente ridotti in modo da essere soppressi entro il 31 dicembre 2004. Va notato che questi contingenti non sono stati esauriti nel PI. I quantitativi che possono essere importati in base a tali contingenti corrispondono a quote sostanziali del mercato comunitario. Infatti, in base ai dati relativi al consumo nel PI il contingente annuo per il 2002 corrisponde, nel caso dell'India, ad una quota di mercato del 12 % circa. Va notato anche che il livello di questi contingenti per i tessili è determinato da negoziati diretti che si situano al di fuori del contesto analitico previsto dal regolamento di base. Non si può escludere effettivamente che i contingenti incidano sulla situazione dell'industria comunitaria, ma da soli i contingenti non possono evitare che l'industria comunitaria subisca un pregiudizio. L'analisi dei dati nel presente caso rivela che l'industria comunitaria ha subito un pregiudizio grave durante il PI, nonostante la presenza di contingenti. Di fatto, la situazione dell'industria comunitaria si è deteriorata malgrado gli esportatori indiani non abbiano sfruttato interamente il contingente loro assegnato durante il PI. L'argomento è pertanto respinto.

a) *Dati relativi all'insieme dell'industria comunitaria*

Produzione, occupazione e produttività

(148) Il volume della produzione dell'industria comunitaria è aumentato leggermente tra il 1999 e il PI, passando da 37 700 t a 39 500 t (+5 %).

▼B

(149) L'occupazione è rimasta sostanzialmente costante attorno ai 5 500 dipendenti. La produttività è perciò aumentata da 6,8 t/dipendente nel 1999 a 7,2 t/dipendente durante il PI, con un incremento del 6 % nel periodo considerato.

Volume delle vendite e quota di mercato

(150) Nel periodo considerato il volume delle vendite dell'industria comunitaria è aumentato del 4 %, da 36 200 t nel 1999 a 37 800 t durante il PI. Nel 2001 aveva raggiunto 38 300 t, ma è poi diminuito nel PI. Il fatturato generato da queste vendite è aumentato da 410 milioni di EUR nel 1999 a 441 milioni di EUR nel 2001, diminuendo poi di 5 punti percentuali fino a 420 milioni di EUR durante il PI.

(151) Benché il consumo sul mercato comunitario sia aumentato del 15 % durante il PI, la quota di mercato dell'industria comunitaria è in realtà diminuita dal 20,8 % al 18,9 % nello stesso periodo. Essa ha fluttuato attorno al 20 % tra il 1999 e il 2001 per poi diminuire di 1,5 punti percentuali tra il 2001 e il PI.

Crescita

(152) Mentre il consumo nella Comunità è aumentato del 15 % tra il 1999 e il PI, il volume delle vendite dell'industria comunitaria è cresciuto solo del 4 %. Invece il volume totale delle importazioni è aumentato del 35 % nello stesso periodo, registrando la crescita più significativa, da 120 000 t a 139 000 t, tra il 2001 e il PI. Mentre la quota di mercato di tutte le importazioni è aumentata di più di 10 punti percentuali, quella dell'industria comunitaria è scesa dal 20,8 % al 18,9 %. Ciò significa che l'industria comunitaria non ha potuto partecipare adeguatamente alla crescita del mercato tra il 1999 e il PI.

b) *Dati relativi ai produttori comunitari inclusi nel campione*

Scorte, capacità e utilizzo della capacità

(153) Il livello delle scorte fluttua considerevolmente, dato che la maggior parte della produzione è eseguita su ordinazione, per ridurre l'eventualità di produrre solo per costituire scorte. Benché sia stato constatato un aumento delle giacenze presso i produttori comunitari del campione, si ritiene che in questo caso le scorte non rappresentino un indicatore pertinente a causa delle forti fluttuazioni cui sono soggette in questo settore.

(154) Per quasi tutti i produttori comunitari del campione è stato difficile determinare la capacità di produzione, in quanto il processo di fabbricazione del prodotto simile è individualizzato e richiede varie combinazioni di macchine. È pertanto impossibile a partire dalla capacità di singole macchine trarre una conclusione generale sulla capacità relativa al prodotto simile. Inoltre, alcuni produttori comunitari del campione subappaltano una parte del processo produttivo.

(155) Tuttavia, per la biancheria da letto stampata, il reparto «stampa» è stato considerato il fattore determinante della capacità di ciascun produttore comunitario del campione. Si è constatato che l'utilizzo della capacità del reparto «stampa» è diminuito costantemente dal 90 % all'82 %.

(156) È stato osservato che l'andamento della capacità di produzione e dell'utilizzo della capacità non possono essere considerati elementi a sostegno dell'esistenza di un pregiudizio. A questo proposito, come nelle precedenti inchieste relative allo stesso prodotto, si riconosce che non è stato possibile trarre una conclusione generale sulla capacità delle varie macchine. Tuttavia, l'analisi della capacità di stampa, per quanto limitata ad una parte dei prodotti simili, è una delle indicazioni che fanno supporre l'esistenza di un pregiudizio.

▼B

Prezzi

(157) I prezzi medi al kg dei produttori del campione sono aumentati progressivamente da 13,3 EUR a 14,2 EUR nel periodo considerato. Occorre tener conto del fatto che tale prezzo medio comprende i modelli sia di alta qualità che di bassa qualità del prodotto in esame e che l'industria comunitaria è stata obbligata a spostare la sua produzione più verso la nicchia dei prodotti di alta qualità, poiché le sue vendite in grandi volumi destinate al mercato di massa sono state soppiantate dalle importazioni a basso prezzo. D'altra parte, i prezzi medi al kg dell'industria comunitaria hanno registrato un aumento marginale generale da 11,3 EUR nel 1999 a 11,5 EUR nel 2001, ma sono scesi poi a 11,1 EUR durante il PI.

(158) È stato osservato che l'andamento dei prezzi non può essere considerato un elemento a sostegno dell'esistenza di un pregiudizio. Questa affermazione si basava solo sul fatto che i prezzi delle società del campione erano leggermente aumentati; una giustificazione a questo proposito è già stata fornita al considerando 157. Peraltro, l'andamento dei prezzi è solo uno dei fattori da analizzare. Anche i costi unitari totali sono aumentati e l'industria comunitaria si è orientata sempre più verso la produzione di prodotti di nicchia a forte valore aggiunto, che si vendono a prezzi più elevati. L'aumento del prezzo medio non è pertanto necessariamente un indice di assenza di pregiudizio. L'argomento è pertanto respinto.

Investimenti e capacità di ottenere capitali

(159) Tra il 1999 e il 2001 gli investimenti sono sensibilmente diminuiti, passando da 7 milioni di EUR a 2,5 milioni di EUR. Tra il 2001 e il PI si sono mantenuti abbastanza costanti e durante il PI erano pari solo al 41 % degli investimenti del 1999.

(160) L'industria comunitaria non si è lamentata di aver incontrato problemi ad ottenere capitali per le sue attività, né vi sono elementi che indichino l'esistenza di tali problemi.

Redditività, rendimento degli investimenti e cash flow

(161) Nel periodo considerato la redditività dei produttori comunitari del campione si è alquanto deteriorata: dal 7,7 % del 1999 è passata al 4,4 % nel PI, con una flessione del 42 %. Il rendimento degli investimenti ha seguito lo stesso andamento, scendendo dal 10,5 % nel 1999 al 5,9 % durante il PI, con una flessione del 44 %.

(162) È stato osservato che una redditività media di più del 5 % nel periodo considerato non può essere giudicata un elemento a sostegno dell'esistenza di un pregiudizio. A questo riguardo va detto che il pregiudizio deve essere determinato principalmente in relazione al PI. Durante il PI la redditività era pari al 4,4 % soltanto. Essa aveva raggiunto il 7,7 % nel 1999, quando l'industria comunitaria non era esposta alla concorrenza di importazioni sovvenzionate, ed è poi diminuita del 43 % nel periodo considerato; in altre parole, vi è stato un calo importante nel corso del periodo considerato a causa dell'accesa concorrenza delle importazioni sovvenzionate. Di conseguenza, nel PI la redditività è stata inferiore al livello che avrebbe potuto raggiungere in assenza delle importazioni sovvenzionate (6,5 %).

(163) È stato sostenuto che il calo di redditività delle società del campione non può essere attribuito alle importazioni sovvenzionate, bensì sarebbe dovuto ad un aumento del costo del lavoro e ad una riduzione degli investimenti. Il costo medio del lavoro delle società del campione è aumentato solo del 4,2 % nel periodo considerato; questo dato non giustifica pertanto il calo di redditività. D'altra parte una riduzione degli investimenti non comporta necessariamente un calo di redditività. L'argomento è pertanto respinto.

▼B

(164) Si è affermato che il calo nel rendimento degli investimenti è semplicemente il riflesso della riduzione degli investimenti. Tuttavia, il rendimento degli investimenti esprime il rapporto tra gli utili e il valore totale degli attivi. Ne consegue che una riduzione degli investimenti determinerebbe una diminuzione del valore totale degli attivi e pertanto un incremento del rendimento degli investimenti. L'argomento è stato perciò respinto.

(165) Il cash flow generato dal prodotto simile è diminuito considerevolmente, passando da 16,8 milioni di EUR nel 1999 a 11,3 milioni di EUR durante il PI. La flessione più forte si è registrata nel 2000, quando il cash flow è calato del 27 %. Tra il 2000 e il PI vi è stato un ulteriore calo del 5 %.

(166) Si è osservato che la Commissione considera il cash flow un indicatore non significativo. Va notato al riguardo che, essendo influenzato dalle variazioni delle scorte, il cash flow è effettivamente un indicatore con una pertinenza limitata. Si rileva, ciononostante, che l'andamento negativo del cash flow nel periodo considerato concorda con altri indicatori, confermando l'evoluzione negativa dell'industria comunitaria e non dovrebbe perciò essere considerato insignificante.

Salari

(167) Il costo del lavoro è aumentato del 3,3 % nel periodo considerato, passando da 35,2 milioni di EUR nel 1999 a 36,3 milioni di EUR durante il PI. Poiché il numero dei dipendenti è rimasto sostanzialmente invariato, è aumentato anche il costo medio del lavoro, da 29 100 EUR a 30 300 EUR. Si tratta di aumenti nominali, notevolmente inferiori all'aumento dei prezzi al consumo, pari a più del 7,8 % nel periodo considerato.

(168) Si è affermato che un aumento dei salari non è un indice di pregiudizio. A questo proposito è opportuno osservare che il costo medio del lavoro delle società del campione è aumentato nominalmente solo del 4,2 % nel periodo considerato, il che significa, tenendo conto dell'aumento dei prezzi al consumo, che in termini reali esso è diminuito del 3,6 % circa.

Entità dell'ammontare delle sovvenzioni compensabili

(169) Dati il volume e il prezzo delle importazioni oggetto di sovvenzione, l'incidenza del margine di sovvenzione effettivo, essendo anche questo significativo, non può essere considerata trascurabile.

Pertinenza degli indicatori

(170) Si è affermato che essendo la produzione, la produttività e il volume delle vendite in aumento e l'occupazione stabile, questi elementi non attestavano l'esistenza di pregiudizio. Si è sostenuto altresì che l'analisi delle scorte e la capacità di ottenere capitali non confermavano l'esistenza di pregiudizio e non aveva pertanto senso formulare osservazioni su questi fattori. A questo proposito si nota che il pregiudizio deve essere determinato in base all'esame di numerosi fattori e che, ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 5, del regolamento di base, tali fattori, singolarmente o combinati, non costituiscono necessariamente una base di giudizio determinante. L'argomento non è convincente, poiché un solo indicatore considerato a se stante non è significativo e altri indicatori segnalano una tendenza negativa. Esso è pertanto respinto.

5. **Conclusioni relative al pregiudizio**

(171) L'analisi dei suddetti fattori rivela che tra il 1999 e il PI la situazione dell'industria comunitaria si è deteriorata. La redditività è diminuita sensibilmente nel periodo considerato e la quota di mercato dell'industria comunitaria si è ridotta del 9,1 %. Vari altri indicatori di pregiudizio, quali l'utilizzo della capacità, il cash flow, il rendimento degli investimenti e gli investimenti,

▼B

mostrano un andamento negativo. Per i produttori comunitari inclusi nel campione gli investimenti si sono sensibilmente ridotti e il rendimento degli investimenti è considerevolmente calato. L'occupazione è rimasta fondamentalmente invariata. Alcuni indicatori hanno rivelano un andamento positivo: nel periodo considerato il fatturato e il volume delle vendite dell'industria comunitaria sono leggermente aumentati. La produttività e i salari hanno registrato un incremento marginale. I prezzi di vendita medi dei produttori inclusi nel campione hanno registrato una tendenza all'aumento nel periodo considerato, il che è però riconducibile in parte al riorientamento di queste società verso prodotti di nicchia di più alta qualità. Va notato tuttavia che nello stesso periodo il consumo nella Comunità è aumentato del 15 %, mentre la quota dell'industria comunitaria è scesa del 9,1 %. Inoltre i prezzi medi dell'industria comunitaria sono diminuiti nel periodo considerato.

(172) Alla luce delle considerazioni che precedono si conclude che l'industria comunitaria ha subito un pregiudizio grave ai sensi dell'articolo 8 del regolamento di base.

F. CAUSA DEL PREGIUDIZIO

1. Introduzione

(173) Conformemente all'articolo 8, paragrafo 6, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se le importazioni oggetto di sovvenzioni originarie dell'India abbiano arrecato all'industria comunitaria un pregiudizio di dimensioni tali da potersi definire grave. Sono stati inoltre esaminati fattori noti diversi dalle importazioni summenzionate che, nello stesso periodo, avrebbero potuto arrecare pregiudizio all'industria comunitaria, per assicurare che l'eventuale pregiudizio provocato da detti altri fattori non fosse attribuito alle importazioni oggetto di sovvenzioni.

2. Effetti delle importazioni oggetto di sovvenzioni

(174) Le importazioni nella Comunità di biancheria da letto di cotone originaria dell'India sono nel complesso diminuite, passando da 15 700 t nel 1999 a 14 300 t nel PI, con un calo del 9 %. Dopo un lieve incremento tra il 1999 e il 2000, le importazioni sono diminuite nel 2001 rimanendo costanti nel PI. La quota di mercato corrispondente è diminuita dal 9,1 % nel 1999 al 7,2 % nel PI, restando pur sempre una quota sostanziale.

(175) I prezzi medi dei prodotti originari dell'India sono leggermente scesi nel periodo considerato. In un primo momento, tra il 1999 e il 2000, sono rimasti costanti attorno a 5,65 EUR/kg. Nel 2001 sono aumentati fino a 5,80 EUR/kg, per poi scendere nel PI a 5,50 EUR/kg circa, con un calo del 5 %.

(176) Nell'analizzare gli effetti delle importazioni sovvenzionate si è constatato che il prezzo è il principale elemento di concorrenza. In effetti è lo stesso acquirente che determina la qualità e il design del prodotto che intende ordinare. Dall'esame del processo di compravendita emerge che gli importatori e gli operatori commerciali, prima di trasmettere un'ordinazione ad un produttore esportatore indiano, precisano tutte le caratteristiche del prodotto (design, colore, qualità, dimensioni ecc.) che deve essere loro fornito e confrontano poi le offerte dei vari produttori, principalmente in base al prezzo, poiché tutti gli altri elementi di differenziazione sono già predeterminati nelle domande di prezzo o derivano dagli sforzi compiuti dagli importatori nei confronti dei prodotti simili (ad esempio, strategia relativa alle marche). Si è constatato che i prezzi delle importazioni sovvenzionate erano notevolmente inferiori a quelli dell'industria comunitaria e a quelli degli esportatori di altri paesi terzi e hanno continuato a diminuire durante il PI. Si è constatato inoltre che l'industria comunitaria ha dovuto ritirarsi ampiamente dai segmenti di mercato a basso prezzo, nei quali

▼B

predominano le importazioni dall'India; questo dato mette in evidenza anche il nesso causale tra le importazioni sovvenzionate dall'India e il pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

(177) Si è sostenuto che le importazioni originarie dell'India sono diminuite in termini assoluti e relativi in assenza di dazi e che rappresentavano una quota di mercato relativamente ridotta e non causavano pertanto pregiudizio.

(178) È vero che le importazioni originarie dell'India sono diminuite, ma ciò può essere ricondotto ad una serie di fattori. In primo luogo, durante il PI queste importazioni erano soggette ad un dazio doganale del 10,2 % fino al dicembre 2001 e del 9,6 % dal gennaio 2002, mentre le importazioni originarie del Pakistan, il fornitore principale, sono esenti da tale dazio dal gennaio 2002. In secondo luogo, per quanto riguarda l'entità della quota di mercato, la questione decisiva non è stabilire se una quota di mercato sia relativamente piccola o meno, bensì se sia grande abbastanza da poter causare un pregiudizio grave. A questo proposito si osserva che le importazioni erano sostanziali ed effettuate a prezzi bassi e sovvenzionati, che sottoquotavano quelli dell'industria comunitaria. Si è anche constatata una coincidenza temporale tra le importazioni in questione e il pregiudizio subito dall'industria comunitaria. Tutti questi elementi hanno ampiamente contribuito alle conclusioni cui si giunge nel presente capitolo, ossia che le importazioni in questione hanno causato un pregiudizio grave.

(179) Dato il loro peso sul mercato comunitario in termini sia di volume che di prezzo, le importazioni dall'India hanno esercitato una notevole pressione verso il basso sui volumi e sui prezzi di vendita dell'industria comunitaria. L'industria comunitaria non ha potuto compensare la diminuzione del volume delle vendite nei segmenti di mercato a basso prezzo con le vendite di prodotti di nicchia altamente redditizi, il che ha determinato una riduzione considerevole della sua quota di mercato, dei suoi investimenti, della sua redditività e del rendimento dei suoi investimenti.

(180) La quota di mercato detenuta dagli importatori indiani durante il PI è sostanziale e ben al di sopra del livello minimo. La moderata flessione del volume non è stata tale da far pensare che gli esportatori indiani siano ormai ridotti ad un ruolo periferico e sul punto di essere eliminati dal mercato comunitario. Si conclude pertanto che le importazioni sovvenzionate dall'India, considerate isolatamente, hanno causato un pregiudizio grave all'industria comunitaria. Si nota inoltre, a titolo illustrativo, che le importazioni dall'India sono, a quanto pare, nuovamente aumentate di più dell'8 % nei primi sei mesi del 2003 rispetto al primo semestre del 2002, cosicché l'apparente tendenza al ribasso non sembra essere stata duratura.

(181) Si è affermato che la sovvenzione media era dell'8 % e la sottoquotazione media molto più elevata, mentre i prezzi applicati dai produttori del campione erano in aumento.

(182) A questo proposito va notato che i prezzi all'esportazione non includevano in molti casi i costi di design e di commercializzazione della biancheria da letto, poiché questi servizi erano forniti dall'importatore della Comunità. Non è possibile fare una stima ragionevole di questi costi per l'insieme del prodotto simile, ma se se ne tiene conto, si ottengono margini di sottoquotazione più bassi. Inoltre, i prezzi dell'industria comunitaria si riferiscono in alcuni casi a prodotti di marca, che si vendono ad un prezzo superiore. L'articolo 8, paragrafo 6, del regolamento di base precisa peraltro che occorre dimostrare che il volume e/o i prezzi delle importazioni sovvenzionate sono responsabili degli effetti sull'industria comunitaria. Pertanto, l'importante in questo contesto non è, in ultima analisi, la sottoquotazione, bensì il livello dei prezzi delle importazioni. Non si può perciò concludere che le importazioni sovvenzionate non abbiano causato un pregiudizio grave.

▼B

3. **Effetti di altri fattori**

a) *Importazioni assertivamente oggetto di dumping originarie del Pakistan*

(183) Il Pakistan ha aumentato costantemente la sua quota di mercato, che è passata dal 20,8 % nel 1999 al 24,7 % nel PI, ossia da 36 000 t nel 1999 a 49 400 t nel PI. Dato che i prezzi medi delle esportazioni originarie del Pakistan si situano nella stessa gamma di quelli delle esportazioni indiane, si deve supporre che anche le esportazioni pakistane abbiano causato un pregiudizio all'industria comunitaria. Va notato a questo proposito che, parallelamente alla presente inchiesta antisovvenzioni, è stata avviata un'inchiesta riguardante lo stesso prodotto originario del Pakistan. Questa inchiesta, tuttora in corso, si basa sull'asserzione che i produttori pakistani hanno aumentato la loro quota di mercato esportando il prodotto in esame a prezzi di dumping nella Comunità e hanno causato in tal modo un pregiudizio all'industria comunitaria. Se questa asserzione è confermata dall'inchiesta, saranno adottate adeguate misure in tempo utile.

(184) Si conclude pertanto che le importazioni originarie del Pakistan hanno probabilmente contribuito al pregiudizio grave subito dall'industria comunitaria. Tuttavia, anche se le importazioni pakistane possono aver causato pregiudizio, ciò non inficia il fatto che le importazioni indiane abbiano anch'esse, di per sé, causato un pregiudizio grave.

b) *Importazioni originarie di paesi terzi diversi dall'India e dal Pakistan*

(185) Le importazioni originarie di paesi terzi diversi dall'India e dal Pakistan sono aumentate da 51 400 t nel 1999 a 75 300 t nel PI e la loro quota di mercato è passata nello stesso periodo dal 29,6 % al 37,7 %. La maggior parte di queste importazioni proviene dalla Turchia. Grazie ai collegamenti esistenti tra società turche e società comunitarie, vi è una certa integrazione del mercato sotto forma di scambi interaziendali tra i produttori esportatori turchi e gli operatori della Comunità, che induce a pensare che la decisione di importare da tale paese non sia legata solo al prezzo dei prodotti. Questa ipotesi è confermata dai prezzi medi del prodotto in esame praticati dai produttori esportatori turchi durante il PI, che superavano quasi del 45 % i prezzi indiani e del 34 % i prezzi pakistani. È pertanto improbabile che le importazioni originarie della Turchia annullino il nesso causale tra le importazioni sovvenzionate dall'India e il pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

(186) Le quote di mercato delle importazioni dai restanti paesi sono, considerate separatamente, sensibilmente più basse e non superano il 3,9 %; è perciò improbabile che tali importazioni abbiano causato un pregiudizio grave.

(187) Il prezzo medio delle importazioni originarie di paesi diversi dall'India e dal Pakistan è aumentato da 7,18 EUR/kg nel 1999 a 7,47 EUR/kg nel 2001 ed è poi sceso leggermente (7,40 EUR/kg) durante il PI. Ciononostante, durante il PI questi prezzi erano superiori del 34 % circa ai prezzi delle importazioni dall'India. Se ne deduce che le importazioni da altri paesi terzi non hanno esercitato una pressione sui prezzi dell'industria comunitaria comparabile a quella delle importazioni dall'India. Inoltre, la quota di mercato dei singoli paesi di tale gruppo era inferiore al 4 %. Si conclude pertanto che le importazioni da altri paesi terzi non annullano il nesso causale tra le importazioni sovvenzionate dall'India e il pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

c) *Contrazione della domanda*

(188) Si è sostenuto che la domanda di biancheria da letto prodotta dall'industria comunitaria è diminuita in termini di volume perché questa industria si è concentrata sul segmento superiore

▼B

del mercato, nel quale il volume delle vendite è più basso. Tuttavia, come si è già indicato, il consumo totale di biancheria da letto nella Comunità non è diminuito, bensì aumentato nel periodo considerato. La maggior parte dei produttori comunitari offre linee di prodotti diverse destinate a segmenti diversi del mercato. Le marche superiori generano margini elevati, ma si vendono solo in quantità molto limitate. Per utilizzare al massimo le sue capacità e per coprire i costi di produzione fissi, l'industria comunitaria ha bisogno anche di vendere grandi volumi nel segmento inferiore del mercato. Non vi sono segni di una diminuzione della domanda in tale segmento, nel quale del resto stanno penetrando sempre più le importazioni a basso prezzo, che causano pregiudizio all'industria comunitaria. Alla luce del generale aumento del consumo, che non è limitato ad un segmento particolare del mercato, non si può pertanto ritenere che la situazione della domanda nella Comunità annulli il nesso causale tra le importazioni sovvenzionate dall'India e il pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

d) *Importazioni effettuate dall'industria comunitaria*

(189) Si è osservato che l'industria comunitaria importava biancheria da letto di cotone dall'India contribuendo così ad aumentare il pregiudizio subito. Tuttavia, solo uno dei produttori comunitari del campione ha effettivamente importato biancheria da letto dall'India durante il PI e le vendite di questi prodotti rappresentavano solo una piccola parte del suo fatturato totale (10 % circa). Di conseguenza, le importazioni dall'India del prodotto in esame effettuate dall'industria comunitaria non possono essere considerate un elemento in grado di annullare il nesso causale tra le importazioni sovvenzionate dall'India e il pregiudizio grave subito dall'industria comunitaria nel suo insieme.

e) *Andamento delle esportazioni dell'industria comunitaria*

(190) Le esportazioni dei produttori comunitari del campione rappresentavano solo lo 0,5 % circa delle loro vendite totali. Data la loro entità trascurabile rispetto all'attività totale, tali esportazioni non possono aver contribuito al pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

f) *Produttività dell'industria comunitaria*

(191) L'andamento della produttività è stato descritto nella parte relativa al pregiudizio del presente regolamento. Poiché la produttività è aumentata da 6,8 t/dipendente nel 1999 a 7,2 t/dipendente nel PI, ossia del 6 % circa, questo fattore non può aver contribuito al pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

4. **Conclusioni**

(192) Rappresentando una quota di mercato del 7,2 % nel PI, le importazioni sovvenzionate originarie dell'India erano sostanziali e sono state effettuate a prezzi bassi e in diminuzione in un periodo in cui l'industria comunitaria ha subito un pregiudizio grave in termini di riduzione della quota di mercato, minore utilizzo della capacità, calo degli investimenti, della redditività, del rendimento degli investimenti e del cash flow.

(193) Anche le importazioni dal Pakistan hanno probabilmente causato un pregiudizio all'industria comunitaria, ma non per questo il pregiudizio causato dalle importazioni dall'India diviene trascurabile. Le altre possibili cause di pregiudizio, ossia le importazioni da paesi terzi diversi dall'India e dal Pakistan, la situazione della domanda, le importazioni effettuate dall'industria comunitaria nonché l'andamento delle sue esportazioni e della sua produttività, sono state analizzate e si è constatato che non annullano il nesso causale tra le importazioni indiane e il pregiudizio subito dall'industria comunitaria. Il volume sostanziale delle esportazioni indiane e l'aggressiva politica dei prezzi dei produttori esportatori indiani, considerati isolatamente, sono una causa indipendente del

▼B

pregiudizio grave subito dall'industria comunitaria. Di conseguenza, nessuna delle altre potenziali cause di pregiudizio è tale da negare l'esistenza di una reale e sostanziale relazione di causa ed effetto tra le importazioni sovvenzionate e il grave pregiudizio accertato.

(194) In base all'analisi che precede, che ha debitamente distinto e separato gli effetti di tutti i fattori noti sulla situazione dell'industria comunitaria dagli effetti pregiudizievoli delle importazioni sovvenzionate, si conclude che le importazioni originarie dell'India hanno causato all'industria comunitaria un pregiudizio grave ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 6, del regolamento di base.

G. **INTERESSE DELLA COMUNITÀ**

1. **Osservazioni di carattere generale**

(195) La Commissione ha esaminato se, nonostante le conclusioni relative alle sovvenzioni arrecanti pregiudizio, non vi fossero fondati motivi per concludere che non è nell'interesse della Comunità imporre misure in questo caso particolare. A tal fine e conformemente all'articolo 31, paragrafo 1, del regolamento di base, è stato valutato l'impatto di eventuali misure su tutte le parti interessate dal procedimento e sono state esaminate le conseguenze della mancata adozione di misure.

2. **Industria comunitaria**

(196) L'industria comunitaria ha subito un pregiudizio grave. Essa ha dimostrato di essere un'industria solida, capace di competere in condizioni di mercato eque. La situazione di pregiudizio dell'industria comunitaria è derivata dalla sua difficoltà a competere con le importazioni a basso prezzo oggetto di sovvenzione. La pressione esercitata dalle importazioni sovvenzionate ha inoltre costretto un certo numero di produttori comunitari a cessare la produzione di biancheria da letto di cotone.

(197) Si ritiene che l'istituzione delle misure servirà a ripristinare eque condizioni di concorrenza sul mercato comunitario. Questo dovrebbe quindi permettere all'industria comunitaria di aumentare il volume e i prezzi delle sue vendite, ottenendo così il margine di utile necessario a giustificare il fatto di continuare a investire nei suoi impianti di produzione.

(198) Qualora non vengano istituite misure, la situazione dell'industria comunitaria continuerà a deteriorarsi ed essa non sarà in grado di investire in nuove capacità di produzione né di competere efficacemente con le importazioni provenienti dai paesi terzi. Alcune società saranno costrette a cessare la produzione e a licenziare i loro dipendenti.

(199) Si conclude pertanto che l'istituzione di misure compensative è nell'interesse dell'industria comunitaria.

3. **Importatori e utilizzatori**

(200) È stato inviato un questionario agli importatori e agli utilizzatori indicati nella denuncia nonché a tutte le loro associazioni note. La Commissione ha ricevuto solo una risposta al questionario da un importatore indipendente del prodotto in esame.

(201) Le vendite del prodotto in esame originario dell'India costituiscono meno del 20 % del fatturato totale di questa società. La redditività totale della società si aggira attorno al 10 %. A causa delle poche informazioni ricevute non è stato possibile analizzare i probabili effetti delle misure proposte sull'insieme degli importatori e utilizzatori. Tuttavia, visto che sono previsti solo dazi di livello moderato e che molti paesi non sono interessati da dazi antidumping o compensativi, si può ritenere che l'istituzione di dazi compensativi avrà un impatto ridotto.

▼B

(202) La Commissione non ha ricevuto risposte al questionario da utilizzatori, ma alcuni argomenti sono stati sollevati nelle osservazioni trasmesse da Ikea e dall'Associazione del commercio estero.

(203) Si è affermato che l'industria comunitaria non è in grado di soddisfare l'intera domanda di biancheria da letto della Comunità. A questo proposito si ricorda che le misure non sono intese ad impedire le importazioni nella Comunità, ma ad assicurare che non siano effettuate a prezzi sovvenzionati che recano pregiudizio. Importazioni di varia origine continueranno a soddisfare una parte consistente della domanda comunitaria. Visto che sono previsti solo dazi di livello moderato e che molti paesi non sono interessati da dazi antidumping o compensativi, non dovrebbe esservi penuria di rifornimenti.

(204) Si è sostenuto che le importazioni di biancheria da letto a basso prezzo sono necessarie per i consumatori finali e «istituzionali» quali alberghi, ospedali ecc. poiché l'industria comunitaria non produce le gamme di prodotto più economiche. L'inchiesta ha però dimostrato che i cinque produttori comunitari del campione continuano a produrre questi prodotti. Non vi è alcuna ragione tecnica che impedisca di incrementare la loro produzione nella Comunità. Inoltre, poiché sono previsti solo dazi di livello moderato e molti paesi non sono interessati da dazi antidumping o compensativi, continueranno ad essere disponibili fonti di approvvigionamento alternative.

4. **Conclusioni relative all'interesse della Comunità**

(205) Sulla scorta di quanto precede, si conclude che non vi sono validi motivi, in base all'esame dell'interesse della Comunità, per non istituire dazi compensativi nel presente caso.

H. **MISURE COMPENSATIVE**

1. **Livello necessario per eliminare il pregiudizio**

(206) Per evitare che le importazioni sovvenzionate causino un ulteriore pregiudizio, si considera opportuno adottare misure di compensazione.

(207) Per stabilire il livello dei dazi, la Commissione ha tenuto conto dei margini di sovvenzione accertati e dell'importo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

(208) Tenendo conto del livello medio di redditività ottenuto dall'industria comunitaria negli anni 1999 e 2000, si è ritenuto che un margine di profitto del 6,5 % sul fatturato complessivo poteva essere considerato un livello minimo appropriato, che l'industria comunitaria avrebbe potuto ragionevolmente raggiungere in assenza di sovvenzioni pregiudizievoli. Il livello dell'aumento dei prezzi necessario è stato quindi determinato in base al confronto tra la media ponderata dei prezzi all'importazione, utilizzata per calcolare la sottoquotazione dei prezzi, e i prezzi non pregiudizievoli dei prodotti venduti dall'industria comunitaria sul mercato comunitario. Il prezzo non pregiudizievole è stato ottenuto sottraendo dal prezzo di vendita dell'industria comunitaria la media dei suoi effettivi margini di utile e aggiungendo il summenzionato margine di profitto del 6,5 %. L'eventuale differenza risultante dal suddetto confronto è stata quindi espressa in percentuale del valore totale CIF all'importazione.

2. **Misure definitive**

(209) Dato che il livello necessario per eliminare il pregiudizio è superiore al margine di compensazione accertato, le misure provvisorie devono basarsi su quest'ultimo valore. Poiché il livello complessivo di collaborazione per l'India è stato molto elevato (oltre il 90 %), il margine di sovvenzione residuo per

▼B

tutte le altre società è stato fissato al livello della società con il margine individuale più alto, ossia al 10,4 %.

(210) Si è accertato che due società incluse nel campione, Texcellence Overseas and Jindal Worldwide, sono parti collegate; l'inchiesta ha rivelato infatti che hanno azionisti comuni. Queste due società devono pertanto essere considerate come un'unica entità ai fini della riscossione del dazio ed essere quindi sottoposte allo stesso dazio compensativo. Si è tenuto conto dei quantitativi del prodotto in esame esportati durante il PI nella Comunità da entrambe le società per assicurare un'adeguata ponderazione. La media ponderata del dazio compensativo per queste due società ammonta al 7,8 %.

(211) Si applicano pertanto i seguenti dazi:

Società	Aliquota del dazio
The Bombay Dyeing and Manufacturing Co, Mumbai, N. W. Exports Limited, Mumbai Nowrosjee Wadia & Sons Limited, Mumbai	5,3 %
Brijmohan Purusottamdas, Mumbai	6,2 %
Divya Textiles, Mumbai	6,4 %
Texcellence Overseas, Mumbai, Jindal Worldwide Ltd, Ahmedabad	7,8 %
Mahalaxmi Exports, Ahmedabad	9,3 %
Pasupati Fabrics, New Delhi	8,5 %
Prakash Cotton Mills Pvt. Ltd, Mumbai	10,4 %
Vigneshwara Exports Ltd, Mumbai	4,4 %
Società non inserite nel campione che hanno collaborato	7,6 %
Tutte le altre società	10,4 %

(212) Le aliquote del dazio specificate per ciascuna società nel presente regolamento sono state stabilite in base alle risultanze dell'inchiesta suesposta e riflettono pertanto la situazione constatata in tale ambito per quanto riguarda le suddette società. Tali aliquote (in contrasto con il dazio unico a livello nazionale applicabile a «tutte le altre società») si applicano perciò esclusivamente alle importazioni del prodotto originario del paese interessato e fabbricato dalle società in questione e quindi dalle specifiche persone giuridiche citate. Le importazioni di prodotti fabbricati da qualsiasi altra società, il cui nome e indirizzo non compaiano espressamente nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle espressamente citate, non possono beneficiare di tali aliquote e saranno soggette all'aliquota di dazio applicabile a «tutte le altre società».

(213) Le eventuali richieste di applicazione di tali aliquote individuali (ad esempio in seguito ad un cambiamento della ragione sociale della società o alla creazione di nuove entità produttive o di vendita) devono essere inoltrate senza indugio alla Commissione con tutte le informazioni pertinenti, in particolare l'indicazione degli eventuali mutamenti nelle attività della società riguardanti la produzione, le vendite sul mercato interno e le vendite all'estero, connessi ad esempio al cambiamento della ragione sociale o ai cambiamenti a livello di entità produttive o di vendita. Se necessario, il presente regolamento sarà modificato per aggiornare l'elenco delle società che beneficiano di aliquote

▼B

del dazio individuali nonché l'elenco delle società figurante in allegato,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di biancheria da letto di fibra di cotone, pura o mista con fibre sintetiche o artificiali o con lino (non come fibra principale), imbianchita, tinta o stampata originaria dell'India, di cui ai codici NC ex 6302 21 00 (codice Taric 6302 21 00 81, 6302 21 00 89), ex 6302 22 90 (codice Taric 6302 22 90 19), ex 6302 31 10 (codice Taric 6302 31 10 90), ex 6302 31 90 (codice Taric 6302 31 90 90) e ex 6302 32 90 (codice Taric 6302 32 90 19).

2. L'aliquota del dazio applicabile al prezzo netto, franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, dei prodotti in questione fabbricati dalle società sottoelencate, è la seguente:

Società	Aliquota del dazio (%)	Codice addizionale TARIC
The Bombay Dyeing and Manufacturing Co, Mumbai,	5,3 %	A488
N. W. Exports Limited, Mumbai	5,3 %	A489
Nowrosjee Wadia & Sons Limited, Mumbai	5,3 %	A490
Brijmohan Purusottamdas, Mumbai	6,2 %	A491
Divya Textiles, Mumbai	6,4 %	A492
Texcellence Overseas, Mumbai,	7,8 %	A493
Jindal Worldwide Ltd, Ahmedabad	7,8 %	A494
Mahalaxmi Exports, Ahmedabad	9,3 %	A495
Pasupati Fabrics, New Delhi	8,5 %	A496
Prakash Cotton Mills Pvt Ltd, Mumbai	10,4 %	8048
Vigneshwara Exports Ltd, Mumbai	4,4 %	A497

3. L'aliquota del dazio applicabile al prezzo netto, franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, dei prodotti in questione fabbricati dalle società elencate in allegato è del 7,6 % (codice addizionale TARIC A498).

4. L'aliquota del dazio applicabile al prezzo netto, franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, dei prodotti in questione fabbricati dalle società non specificate ai paragrafi 2 e 3 è del 10,4 % (codice addizionale TARIC A999).

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

Articolo 2

Se un nuovo produttore esportatore dell'India fornisce alla Commissione elementi di prova sufficienti a dimostrare che:

— durante il periodo dell'inchiesta (1º ottobre 2001 — 30 settembre 2002) non ha esportato nella Comunità i prodotti di cui all'articolo 1, paragrafo 1,

▼B

— non è collegato a nessuno degli esportatori o produttori indiani soggetti alle misure compensative istituite dal presente regolamento,

— ha effettivamente esportati i prodotti in questione nella Comunità dopo il periodo dell'inchiesta su cui si basano le misure o ha assunto l'obbligo contrattuale irrevocabile di esportare un ingente quantitativo nella Comunità,

il Consiglio, deliberando a maggioranza semplice su una proposta presentata dalla Commissione previa consultazione del comitato consultivo, può modificare l'articolo 1, paragrafo 3, aggiungendo il nuovo produttore esportatore all'elenco figurante in allegato.

Articolo 3

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

▼B

ALLEGATO

Ajit Impex	Mumbai
▼M1	
Alps Industries Ltd	Ghaziabad
Ambaji Marketing Pvt. Ltd	Ahmedabad
▼B	
Anglo French textiles	Pondicherry
Anjal Garments	Ghaziabad
Anunay Fab. Pvt Ltd	Ahmedabad
Aravali	Jaipur
Ashok Heryani Exports	New Delhi
▼M1	
At Home India Pvt. Ltd	Nuova Delhi
▼B	
Atul Impex Pvt Ltd	Dombivli
▼M1	
Balloons	Nuova Delhi
▼B	
Beepee Enterprise	Mumbai
▼M1	
Bhairav India International	Ahmedabad
▼B	
Chemi Palace	Mumbai
Consultech Dynamics	Mumbai
Cotfab Exports	Mumbai
Country House	New Delhi
Creative Mobus Fabrics Limited	Mumbai
Deepak Traders	Mumbai
Eleganza Furnishings Pvt Ltd	Mumbai
Emperor Trading Company	Tirupur
Estocorp (India) Pvt Ltd	New Delhi
Exemplar International	Hyderabad
Falcon Finstock Pvt Ltd	Ahmedabad
▼M1	
G-2 International export Ltd	Ahmedabad
▼B	
Gauranga Homefashions	Mumbai
Good Shepherd Health Education & Dispensary	Tamilnadu
▼M1	
Harimann International	Mumbai
▼B	
Heirloom Collections (P) Ltd	New Delhi
Hemlines Textile Exports Pvt Ltd	Mumbai
Himalaya Overseas	New Delhi
Ibats	New Delhi
Indian Craft Creations	New Delhi
Indo Euro Textiles Pvt Ltd	New Delhi
Intex Exports	Mumbai
▼M1	
Kabra Brothers	Mumbai
▼B	
Kanodia Fabrics (International)	Mumbai
Karthi Krishna Exports	Tirupur
Kaushalya Export	Ahmedabad
Kirti Overseas	Ahmedabad
La Sorogeeka Incorporated	New Delhi
Lalit & Company	Mumbai
Madhu Industries Ltd	Ahmedabad
Madhu International	Ahmedabad
Manubhai Vithaldas	Mumbai
Marwaha Exports	New Delhi
Milano International (India) Pvt Ltd	Chennai
▼M1	
Mohan Overseas (P) Ltd	Nuova Delhi
▼B	
Nandlal & Sons	Mumbai
Natural Collection	New Delhi
Pacific Exports	Ahmedabad
Pattex Exports	Mumbai
Petite Point	New Delhi
Pradip Exports	Ahmedabad
▼M1	
Pradip Overseas Pvt. Ltd	Ahmedabad
▼B	
Prem Textiles	Indore
Punch Exporters	Mumbai

▼B

Radiant Expo Global Pvt Ltd	New Delhi
Radiant Exports	New Delhi
Raghuvir Exim Limited	Ahmedabad
Ramesh Textiles	Indore
Redial Exim Pvt Ltd	Mumbai
S. D. Entreprises	Mumbai
Samria Fabrics	Indore
Sanskrut Intertex Pvt Ltd	Ahmedabad

▼M1

Sarah Exports	Mumbai

▼B

Shades of India Crafts Pvt Ltd	New Delhi
Shanker Kapda Niryat Pvt Ltd	Baroda
Shivani Exports	Mumbai
Shrijee Enterprises	Mumbai

▼M1

S.P.Impex	Indore

▼B

Starline Exports	Mumbai
Stitchwell Garments	Ahmedabad
Sumangalam Exports Pvt Ltd	Mumbai
Sunny Made-ups	Mumbai
Surendra Textile	Indore
Suresh & Co.	Mumbai

▼M1

►C1 Synergy Lifestyles Pvt. Ltd ◄	Mumbai

▼B

Syntex Corporation Pvt Ltd	Mumbai

▼M1

Texmart Import export	Ahmedabad

▼B

The Hindoostan Spinning & Weaving Mills Ltd	Mumbai
Trend Setters	Mumbai
Trend Setters K.F.T.Z.	Mumbai
Utkarsh Exim Pvt Ltd	Ahmedabad
V&K Associates	Mumbai

▼M1

Valiant Glass Works Private Ltd	Mumbai

▼B

Visma International	Tamilnadu
VPMSK A Traders	Karur
V.S.N.C. Narasimha Chettiar Sons	Karur