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

►**B** **REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) N. 917/2011 DEL CONSIGLIO**

del 12 settembre 2011

che istituisce un dazio antidumping definitivo e dispone la riscossione definitiva del dazio provvisorio istituito sulle importazioni di piastrelle di ceramica della Repubblica popolare cinese

(GU L 238 del 15.9.2011, pag. 1)

Modificato da:

		Gazzetta ufficiale		
		n.	pag.	data
►**M1**	Regolamento di esecuzione (UE) n. 567/2012 del Consiglio del 26 giugno 2012	L 169	11	29.6.2012
►**M2**	Regolamento di esecuzione (UE) 2015/409 della Commissione dell'11 marzo 2015	L 67	23	12.3.2015

▼B

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) N. 917/2011 DEL CONSIGLIO

del 12 settembre 2011

che istituisce un dazio antidumping definitivo e dispone la riscossione definitiva del dazio provvisorio istituito sulle importazioni di piastrelle di ceramica della Repubblica popolare cinese

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, del 30 novembre 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea ([1]) («regolamento di base»), in particolare l'articolo 9,

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

considerando quanto segue:

A. PROCEDURA

1. Misure provvisorie

(1) Con il regolamento (UE) n. 258/2011 ([2]) («regolamento provvisorio») la Commissione ha istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di piastrelle di ceramica originarie della Repubblica popolare cinese («Cina»).

(2) Il 31 maggio 2011 è stata pubblicata una rettifica ([3]) per correggere alcuni errori tipografici, riguardanti in particolare i nomi di alcuni produttori esportatori cinesi, scritti in maniera errata nell'allegato I del regolamento provvisorio.

(3) In seguito alla verifica di alcune richieste presentate dopo la pubblicazione della rettifica, rivelatesi giustificate, è inoltre emerso che anche altri nomi erano stati riportati in maniera errata. I nomi corretti di tutte le società soggette al dazio medio ponderato sono elencati nell'allegato I del presente regolamento.

(4) Si rammenta che il procedimento è stato avviato in seguito a una denuncia presentata dalla Federazione europea dei produttori di piastrelle di ceramica (CET) («il denunziante») a nome dei produttori che rappresentano una parte considerevole, in questo caso oltre il 30 %, della produzione totale di piastrelle di ceramica dell'Unione. Come indicato al considerando 24 del regolamento provvisorio, l'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1º aprile 2009 e il 31 marzo 2010 («periodo dell'inchiesta» o «PI»). Per quanto concerne l'analisi delle tendenze pertinenti ai fini della valutazione del pregiudizio, la Commissione ha esaminato i dati relativi al periodo compreso tra il 1º gennaio 2007 e la fine del periodo dell'inchiesta («periodo in esame»).

([1]) GU L 343 del 22.12.2009, pag. 51.
([2]) GU L 70 del 17.3.2011, pag. 5.
([3]) GU L 143 del 31.5.2011, pag. 48.

▼B

2. **Fase successiva della procedura**

(5) In seguito alla divulgazione dei fatti e delle considerazioni principali in base ai quali è stata decisa l'istituzione delle misure provvisorie («divulgazione delle conclusioni provvisorie»), diverse parti interessate hanno presentato osservazioni scritte in merito alle conclusioni provvisorie. Le parti che ne hanno fatto richiesta hanno avuto la possibilità di essere sentite e si sono inoltre tenute audizioni in presenza del consigliere-auditore su richiesta di due parti interessate.

(6) La Commissione ha continuato a cercare tutte le informazioni ritenute necessarie per giungere a conclusioni definitive.

(7) Tutte le parti sono state informate dei fatti e delle considerazioni principali in base ai quali si intendeva raccomandare l'istituzione di un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di piastrelle di ceramica originarie della Cina e la riscossione definitiva degli importi depositati a titolo di dazi provvisori. È stato inoltre fissato un termine entro il quale le parti potevano presentare le proprie osservazioni dopo aver ricevuto le informazioni in questione.

(8) Tutte le osservazioni orali e scritte trasmesse dalle parti interessate sono state esaminate e prese in considerazione se ritenute pertinenti.

3. **Parti interessate al procedimento**

3.1. *Campionamento dei produttori esportatori cinesi*

(9) Al momento di selezionare il campione di produttori esportatori, si è deciso di includere un «gruppo» di società richiedenti dato che il volume combinato delle esportazioni dei due produttori inseriti in tale gruppo li rendeva il terzo maggiore esportatore in termini di volume verso il mercato dell'Unione. Le società in questione hanno sostenuto l'esistenza di un legame tra esse in base all'articolo 143, paragrafo 1, lettera b), del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione, del 2 luglio 1993, che fissa talune disposizioni d'applicazione del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio che istituisce il codice doganale comunitario ([1]). Tale articolo stabilisce che le parti sono considerate legate se «hanno la veste giuridica di associati». Successivamente l'inchiesta ha rivelato che tali società non erano legate in tal senso e, come menzionato al considerando 35 del regolamento provvisorio, i due produttori sono stati trattati separatamente.

(10) Diversi produttori esportatori hanno osservato che queste società avrebbero dovuto essere escluse dal campione per aver presentato informazioni false o fuorvianti, sostenendo inoltre che la media ponderata del margine di dumping avrebbe quindi dovuto essere calcolata senza considerare le due società inserite nel campione.

(11) A questo proposito, si sottolinea che le informazioni fornite da tali parti prima della selezione del campione sono state giudicate sufficienti a ritenerle legate e, visto il loro volume combinato di vendite all'esportazione verso il mercato dell'Unione, esse sono state incluse nel campione. In seguito alle visite di verifica in

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

▼B

loco effettuate presso i locali delle due società, la questione del loro legame è stata attentamente esaminata. Le informazioni fornite dalle società a sostegno dell'esistenza di tale legame sono state verificate e ritenute insufficienti a considerare le società legate, in contrasto con il parere delle società stesse. Si è dunque concluso che esse non potevano considerarsi legate ai sensi dell'articolo 143, paragrafo 1, lettera b), del regolamento (CEE) n. 2454/93. Dato che tali società hanno collaborato all'inchiesta, fornendo anche informazioni sul loro presunto legame, si ritiene che non vi siano motivi per escluderle dal campione. In queste circostanze l'argomentazione è stata respinta.

(12) Inoltre, anche presupponendo che la selezione di altre società per il campione nel corso dell'inchiesta avesse portato a un volume notevolmente più elevato di esportazioni verso il mercato dell'Unione durante il PI, sarebbe stato difficile nel tempo a disposizione svolgere indagini su qualsiasi società selezionata da poco. Di conseguenza, nonostante si sia riscontrato che queste società non sono legate tra loro, il campione conserva la sua conformità ai criteri stabiliti dal regolamento di base. Si sottolinea infine che non sussistono prove a indicare che le società abbiano deliberatamente affermato di essere legate per essere incluse nel campione.

(13) In assenza di altre osservazioni su questo punto, si confermano i considerando 5 e 6 del regolamento provvisorio.

3.2. *Campionamento dei produttori dell'Unione*

(14) In seguito all'istituzione delle misure provvisorie una parte ha osservato che nessuno dei produttori dell'Unione che sostengono la denuncia ha fornito risposte in merito al campione e che quindi si dovrebbe ritenere che essi non collaborino al procedimento. Questa argomentazione è stata accolta in seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive.

(15) In riferimento all'argomentazione che la mancanza di risposte in merito al campione indicherebbe che i produttori dell'Unione che sostengono la denuncia non hanno collaborato, si rammenta che la CET era il rappresentante legale di tutte le società denunzianti. Come richiesto, la CET ha inoltre fornito per conto dei denunzianti le informazioni complementari riguardanti i dati per il PI. Come riportato nel dettaglio nell'avviso di apertura, in vista della selezione del campione solo le società che non avevano ancora presentato tutti i dati necessari erano tenute a fornire informazioni. Ne consegue che i produttori denunzianti collaboravano pienamente dato che avevano trasmesso tutte le informazioni necessarie nella fase della denuncia e che tutti gli aggiornamenti del caso sui dati relativi al PI erano stati forniti per loro conto dal loro rappresentante legale durante l'inchiesta.

(16) Una parte interessata ha sostenuto che la divisione in diversi segmenti dell'industria dell'Unione e la copertura geografica del campione non lo rendevano valido sul piano statistico. A tale proposito si rammenta che l'industria di piastrelle di ceramica dell'Unione è altamente frammentata con oltre 500 produttori. Si è inoltre riscontrato che erano presenti tutti e tre i segmenti del settore, cioè le piccole, medie e grandi società. Affinché i risultati relativi alle grandi imprese non prevalessero nell'analisi del pregiudizio, ma si rispecchiasse opportunamente la situazione

▼B

delle piccole società, che costituiscono complessivamente la maggioranza della produzione dell'Unione, si è deciso che il campione fosse rappresentativo di tutti i segmenti (ossia imprese piccole, medie e grandi). All'interno di ogni segmento sono state scelte le società più grandi, garantendo comunque la rappresentanza geografica.

(17) Una parte interessata ha inoltre argomentato che la Commissione non era riuscita a dimostrare la rappresentatività del campione in seguito alla revoca dell'impegno del produttore polacco e che esso non era in ogni caso rappresentativo in termini di volume di vendite sul mercato dell'Unione.

(18) È vero che un produttore polacco ha deciso di interrompere la collaborazione e che quindi ha dovuto essere escluso dal campione. Non è necessario tuttavia che un campione rifletta esattamente la ripartizione e il peso geografici degli Stati membri per essere rappresentativo. Dato che la ripartizione geografica è solo uno dei fattori di cui tenere conto per assicurare la rappresentatività, un approccio di questo tipo non sarebbe risultato praticabile dal punto di vista amministrativo. È sufficiente che il campione rifletta ampiamente le proporzioni dei principali paesi produttori interessati. La valutazione di questo criterio ha evidenziato che la revoca dell'impegno da parte della società polacca non ha influenzato la rappresentatività complessiva del campione. Alla luce di quanto esposto, si conferma che il campione dei produttori dell'Unione era sufficientemente rappresentativo ai sensi dell'articolo 17 del regolamento di base.

(19) Per quanto riguarda la tesi concernente la rappresentatività complessiva del campione, si rammenta che data l'elevata frammentarietà dell'industria dell'Unione, è inevitabile che le società inserite nel campione corrispondano a una parte relativamente piccola della produzione totale dell'Unione. In ogni caso l'articolo 17 del regolamento di base stabilisce che le inchieste possono essere limitate a campioni statisticamente validi o che costituiscono il massimo volume rappresentativo della produzione, delle vendite o delle esportazioni che possa essere adeguatamente esaminato, senza tuttavia indicare una soglia quantitativa specifica per il livello di tale volume rappresentativo. Alla luce di quanto esposto, si conferma che il campione selezionato era sufficientemente rappresentativo ai sensi dell'articolo 17 del regolamento di base.

(20) Una parte interessata ha sostenuto che la Commissione non ha inserito nel campione produttori dell'Unione che offrono prezzi di vendita bassi situati in paesi quali Polonia e Repubblica ceca, e che quindi tale campione non sarebbe rappresentativo dei prezzi medi di vendita dei produttori dell'Unione.

(21) In risposta a questa argomentazione, la Commissione ha rilevato che i prezzi di vendita medi del campione dell'industria dell'Unione rientravano nella stessa fascia dei prezzi di vendita medi riportati dalle statistiche pubbliche. In ogni caso, come spiegato al considerando 125, l'inchiesta ha evidenziato che anche se si prendessero in considerazione i prezzi pubblici relativi a tali paesi, le conclusioni finali non varierebbero in modo significativo.

▼B

(22) Alcune parti hanno presentato osservazioni sulla metodologia impiegata per selezionare il campione dell'industria dell'Unione rispetto a quella utilizzata per determinare il campione degli esportatori cinesi, basata unicamente sul volume delle esportazioni.

(23) Per quanto concerne le diverse metodologie utilizzate per la selezione del campione dei produttori dell'Unione da un lato, e quello dei produttori esportatori cinesi dall'altro, si noti che esse sono state impiegate in base agli obiettivi del campionamento. Per quanto riguarda l'industria dell'Unione, la Commissione doveva valutare la situazione dell'intera industria e quindi sono stati scelti i criteri in grado di garantire il quadro più rappresentativo possibile dell'intero settore. Riguardo agli esportatori cinesi interessati, si è ritenuto opportuno formare un campione in base al volume di esportazioni più ampio del prodotto in esame e di conseguenza sono stati selezionati i maggiori esportatori. Si noti che l'articolo 17 del regolamento di base non stabilisce l'obbligo di selezionare entrambi i campioni in base ai medesimi criteri. Inoltre, in questo caso, prima di ultimare il campione dei produttori esportatori cinesi, alle parti che hanno collaborato e alle autorità cinesi è stata data l'opportunità di presentare osservazioni sul campione proposto. Le osservazioni trasmesse riguardavano la composizione del campione ma non la sua rappresentatività.

(24) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, un'associazione di importatori ha sostenuto che l'articolo 17 del regolamento di base implica che è opportuno costituire i campioni dei produttori dell'Unione e quelli dei produttori esportatori in base ai medesimi criteri. Diverse parti cinesi hanno anch'esse affermato, sempre dopo la comunicazione dei risultati, che vi era stata disparità di trattamento tra i produttori esportatori cinesi e i produttori dell'Unione nella scelta dei rispettivi campioni.

(25) In risposta all'asserzione di cui sopra, secondo cui è opportuno applicare i medesimi criteri per la selezione del campione dei produttori dell'Unione e per quello dei produttori esportatori, come indicato al considerando 23, si ritiene che tali campioni possano essere formati in base a criteri distinti. In queste circostanze l'argomentazione è stata respinta.

(26) In relazione al fatto che, come menzionato al considerando 23, non sono giunte osservazioni riguardo alla rappresentatività del campione, tali parti hanno sostenuto che, al momento della scelta dei campioni, le parti cinesi non sono state informate che per la selezione dei campioni venivano utilizzati parametri diversi, e quindi non hanno potuto presentare osservazioni in merito.

(27) Con riferimento al fatto che le parti cinesi non sono state informate dei diversi criteri impiegati nella selezione dei campioni, è prassi normale, conformemente all'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, consultare le parti per la composizione del campione della loro categoria, cioè i produttori esportatori saranno consultati unicamente riguardo al campione proposto di produttori esportatori. Per questi motivi è respinta l'argomentazione avanzata da queste parti in merito all'incapacità di presentare osservazioni sui criteri distinti applicati ai diversi campioni al momento della selezione degli stessi.

▼B

(28) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, una parte interessata ha affermato che, prendendo in considerazione i diversi segmenti per la selezione del campione, la Commissione ha violato l'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base, il quale dispone che l'analisi deve essere effettuata in relazione all'intera industria dell'Unione e non a certi gruppi o tipi di società.

(29) L'affermazione in base alla quale la divisione del campione in tre segmenti viola l'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base, non può essere accolta. Come si può dedurre dal considerando 23, il campione selezionato era rappresentativo dell'intera industria dell'Unione e non solo di un gruppo specifico di società come sostenuto dalla parte interessata. Inoltre, l'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base, autorizza specificatamente la selezione di un campione al fine di determinare il pregiudizio. L'argomentazione è stata quindi ritenuta infondata e respinta.

(30) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, la stessa parte interessata ha criticato il fatto che la ripartizione geografica era stata presa in considerazione per la selezione del campione, sostenendo che l'Unione è un mercato unico e che l'articolo 7, paragrafo 1, del regolamento di base, autorizza la selezione di un campione unicamente in base al massimo volume rappresentativo della produzione.

(31) Per quanto riguarda l'argomentazione concernente l'impiego del criterio di ripartizione geografica, si osserva che l'industria in oggetto è frammentata e che per valutare la rappresentatività delle società selezionate si ricorre alla ripartizione geografica dei produttori negli Stati membri in modo da riflettere le varie situazioni riscontrabili all'interno dell'Unione. Il campione copre gli Stati membri in cui si svolge circa il 90 % della produzione dell'Unione; in seguito alla revoca dell'impegno della società polacca tale livello è rimasto elevato, pari a circa l'80 %. Di conseguenza, la metodologia applicata dalla Commissione ha garantito che il campione fosse rappresentativo dell'intera produzione dell'Unione e che fosse conforme all'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(32) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, una parte interessata ha osservato che per il campione dei produttori dell'Unione erano state selezionate solo piccole e medie imprese, che presumibilmente presentavano costi e prezzi più elevati rispetto alle società cinesi di grandi dimensioni.

(33) Tale argomentazione non è tuttavia stata suffragata da alcun elemento di prova. Si noti che il campione comprendeva società appartenenti a tutti i segmenti. Oltre alle dimensioni delle società, altri fattori, quali costi delle materie prime, deprezzamento o utilizzo degli impianti, possono avere un impatto sui costi.

4. **Diritti delle parti**

4.1. *Riservatezza sul nome dei denunzianti e delle società che sostengono la denuncia*

(34) Una parte interessata ha sostenuto che la mancanza di informazioni riguardo l'identità del denunziante non ha consentito alle parti interessate di esercitare pienamente i propri diritti di difesa. Si è inoltre affermato che dato che alcuni produttori non avevano richiesto di non pubblicare il loro nome, la richiesta di anonimato non era giustificata.

▼B

(35) Una parte ha ribadito che non vi erano motivi per autorizzare la riservatezza sui nomi della maggior parte dei produttori denunzianti e delle società che hanno sostenuto la denuncia. Si è in particolare affermato che nel fascicolo consultabile dalle parti interessate non era stato inserito alcun elemento che comprovasse le richieste di riservatezza. Si è inoltre affermato che, non essendo a conoscenza dell'identità delle società inserite nel campione, altre parti interessate non avevano potuto presentare osservazioni sulla correttezza della valutazione dei microindicatori.

(36) In risposta alle conclusioni finali, la stessa parte aveva chiesto se tutte le società collegate dei produttori inseriti nel campione avessero inviato la risposta al questionario.

(37) Si rammenta che l'articolo 19 del regolamento di base autorizza la protezione di informazioni di natura riservata nei casi in cui la divulgazione implicherebbe un significativo vantaggio concorrenziale per un concorrente oppure danneggerebbe gravemente la persona che ha fornito l'informazione o la persona dalla quale l'ha ottenuta. La grande maggioranza di denunzianti desiderava che la propria identità rimanesse riservata e ha fornito elementi di prova sufficienti a dimostrare che vi erano effettivamente forti possibilità di ritorsioni, tra l'altro sotto forma di riduzione delle vendite, se il proprio nome fosse stato reso pubblico. La richiesta di queste società è stata quindi accettata dai servizi della Commissione.

(38) Per quanto concerne l'argomentazione secondo cui alcuni produttori non avrebbero chiesto il trattamento riservato del loro nome, si noti che ciò non pregiudica il diritto di altre società a domandare tale trattamento se si adducono motivi sufficienti. La valutazione di tali richieste è stata effettuata caso per caso e di conseguenza l'argomentazione è respinta.

(39) In relazione alla domanda tesa a stabilire se tutte le società collegate inserite nel campione dei produttori dell'Unione avessero presentato una risposta al questionario, si osservi che in linea di principio una mancanza di risposta da parte di un produttore collegato dell'Unione di per sé non impedisce necessariamente alla Commissione di trarre conclusioni affidabili sul pregiudizio, purché le risposte al questionario fornite possano essere verificate. Ciò vale in particolare quando le società collegate sono entità giuridiche distinte con contabilità separata.

5. **Ambito dell'inchiesta. Inclusione delle importazioni dalla Turchia**

(40) Una parte, rappresentante gli interessi dei produttori esportatori, ha sostenuto che la presente inchiesta doveva essere estesa alle importazioni del prodotto in esame dalla Turchia.

(41) Quanto alla non inclusione nella denuncia delle importazioni dalla Turchia, va notato che al momento dell'apertura dell'inchiesta non esistevano prove di dumping, pregiudizio e nesso di causalità, tali da giustificare l'avvio di un procedimento antidumping per queste importazioni. L'argomentazione secondo cui la Turchia avrebbe dovuto essere inclusa nell'inchiesta è di conseguenza respinta.

▼B

B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

(42) In seguito all'istituzione di misure provvisorie, una parte interessata ha osservato che erano state apportate modifiche nei codici NC corrispondenti al prodotto in esame nel regolamento che istituiva misure provvisorie rispetto a quelli riportati nell'avviso di apertura chiedendo i motivi di tali differenze e se ciò comportasse cambiamenti nella definizione del prodotto.

(43) A tal proposito si sottolinea che le differenze tra i codici NC indicati nel regolamento che istituisce misure provvisorie e quelli riportati nell'avviso di apertura non sono da collegare a una variazione nella definizione del prodotto o nell'ambito dell'inchiesta. Le modifiche non riguardano le tipologie di piastrelle interessate, ma sono semplicemente riconducibili alla necessità di tenere conto dei cambiamenti generali alla nomenclatura combinata introdotti dal regolamento (UE) n. 861/2010 della Commissione che si applica a decorrere dal 1º gennaio 2011 ([1]).

(44) Una parte interessata ha chiesto che determinate tessere di ceramica fossero escluse dalla definizione del prodotto. La parte ha sostenuto che, qualora fossero istituite misure, tale categoria del prodotto in esame perderebbe competitività rispetto ad altri prodotti sostitutivi e che in ogni caso le pratiche di dumping non riguardano questo particolare segmento.

(45) Relativamente a questa argomentazione, l'inchiesta ha rivelato che dato che le tessere di ceramica e le altre tipologie di piastrelle presentano le medesime caratteristiche fisiche e tecniche di base, una revisione della definizione del prodotto non è giustificata. Per quanto concerne l'assenza di dumping in questo segmento, non suffragata da alcun elemento di prova, l'analisi sul dumping e sul pregiudizio deve riflettere la situazione del prodotto in esame considerato nella sua totalità. Di conseguenza l'argomentazione è stata respinta.

(46) Alla luce di quanto esposto e in assenza di ulteriori osservazioni relative al prodotto in esame e al prodotto simile, si confermano i considerando da 25 a 32 del regolamento che istituisce misure provvisorie.

C. DUMPING

1. Trattamento riservato alle società operanti in condizioni di economia di mercato (TEM)

(47) In mancanza di altre osservazioni o risultanze, vengono confermate le conclusioni relative al trattamento riservato alle società operanti in condizioni di economia di mercato di cui ai considerando da 33 a 40 del regolamento provvisorio.

2. Trattamento individuale («TI»)

(48) Non sono pervenute osservazioni relative alla decisione di concedere o negare il trattamento individuale (TI) a singole società.

(49) Due importatori hanno tuttavia messo in discussione la validità complessiva dell'analisi del TI della Commissione sostenendo che l'Unione assegna annualmente sovvenzioni attraverso i fondi strutturali.

([1]) GU L 284 del 29.10.2010, pag. 1.

▼B

(50) A questo proposito, si noti che l'articolo 9, paragrafo 5, del regolamento di base, determina le condizioni che si devono soddisfare per poter beneficiare del trattamento individuale. L'esistenza di un sistema di sovvenzioni all'interno dell'Unione non è pertinente ai fini di tale valutazione. L'argomentazione è quindi respinta e si confermano le conclusioni di cui ai considerando da 41 a 44 del regolamento provvisorio.

3. **Esame individuale («EI»)**

(51) Otto produttori esportatori che hanno collaborato hanno richiesto l'EI, a norma dell'articolo 17, paragrafo 3, del regolamento di base. Si è deciso di concedere l'EI a un produttore esportatore, Kito Group, dato che non era indebitamente oneroso farlo. Tale gruppo rappresentava di gran lunga il volume di esportazioni più elevato tra gli otto produttori che avevano fatto domanda per l'EI.

(52) Questo gruppo ha richiesto il TI. In seguito a una prima valutazione si è proposto di accettare tale richiesta poiché non vi era motivo per cui a tale gruppo non dovesse essere concesso tale trattamento.

(53) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, il denunziante ha osservato che l'articolo 17, paragrafo 3, del regolamento di base, non sembrava consentire l'esame di un numero limitato di richieste di EI in situazioni in cui erano state ricevute numerose richieste. Il denunziante ha sostenuto che tale parere era confermato da molte inchieste antidumping precedenti. A questo proposito, si osservi che l'articolo 17, paragrafo 3, del regolamento di base, dispone che per valutare le richieste di EI occorre stabilire se tali esami sarebbero indebitamente gravosi e impedirebbero la tempestiva conclusione dell'inchiesta. Come indicato al considerando 51, nella presente inchiesta l'esame di una delle otto richieste di EI non è risultata indebitamente gravosa. Per quanto riguarda le inchieste precedenti in cui sono state esaminate richieste di EI, si osservi che è necessario valutare caso per caso il livello di gravosità di tali richieste e la necessità di concludere tempestivamente l'inchiesta in oggetto. Alla luce di quanto esposto, le argomentazioni del denunziante sono state respinte.

(54) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, sono pervenuti elementi di prova e informazioni a indicare la possibilità che il Kito Group non avesse menzionato tutte le società collegate che componevano il gruppo, quindi i risultati a esso relativi avrebbero potuto essere incompleti. A tale gruppo è stata data l'opportunità di presentare osservazioni in merito e lo stesso è stato informato che l'articolo 18 del regolamento di base avrebbe potuto essere applicato. Il Kito Group ha replicato confermando di non avere effettivamente indicato due società collegate nella sua risposta al questionario antidumping, obiettando però che, dato che si trattava di una semplice svista senza conseguenze in quanto le società in questione non erano coinvolte nella produzione e/o commercializzazione del prodotto in esame, ciò non avrebbe dovuto avere conseguenze per i risultati. Tuttavia, il fatto che non era stata comunicata l'esistenza di tali società non ha consentito un'adeguata verifica delle attività del gruppo in relazione al prodotto in esame. Si è dunque considerato che il gruppo non ha fornito le informazioni necessarie entro i termini opportuni e di conseguenza sono state elaborate conclusioni in base ai dati disponibili, a norma dell'articolo 18 del regolamento di base.

▼B

4. **Valore normale**

4.1. *Scelta del paese di riferimento*

(55) Due importatori hanno criticato la scelta degli Stati Uniti d'America («USA») come paese di riferimento, sostenendo che gli USA sono inappropriati data la loro produzione insignificante e la loro mancanza di competitività sul mercato mondiale. Hanno altresì affermato che gli USA sono stati scelti in modo irragionevole e che l'assenza di alternative è stata causata dalle indebite pressioni dell'associazione dei produttori dell'Unione sui produttori di altri possibili paesi di riferimento al fine di scoraggiarne la collaborazione. Due importatori hanno sostenuto che le informazioni fornite da alcuni possibili paesi disposti a collaborare sono state ignorate dalla Commissione, così come dati pubblici provenienti da associazioni nazionali e transnazionali di produttori di paesi terzi.

(56) Innanzitutto, in risposta a quest'ultima argomentazione, si rammenta che per svolgere l'inchiesta sul livello di dumping sono necessarie informazioni specifiche alle singole società. L'argomentazione è stata quindi respinta.

(57) Per quanto riguarda le asserzioni relative a pressioni indebite esercitate dall'associazione dei produttori dell'Unione al fine di scoraggiare la collaborazione, si sottolinea che non è stato fornito alcun elemento di prova al riguardo. Si sono dovute pertanto respingere tali argomentazioni.

(58) Tali importatori hanno altresì affermato che il volume annuale di produzione di piastrelle di ceramica negli USA era pari a circa 60 milioni di mq, e non 600 milioni di mq come indicato al considerando 51 del regolamento provvisorio. Tale asserzione è stata verificata ed è risultata corretta.

(59) In relazione all'adeguatezza degli USA come paese di riferimento visto il livello di produzione significativamente più basso, si deve sottolineare che il mercato statunitense è altamente competitivo; vi sono numerose società a produzione locale e le quantità di prodotti importati sono significative. Inoltre, come indicato al considerando 52 del regolamento provvisorio, non vi sono prove dell'esistenza di barriere non tariffarie che ostacolerebbero considerevolmente la concorrenza sul mercato. Per questi motivi, nonostante il volume di produzione più basso, rimane invariata la conclusione generale che gli USA rappresentano un paese di riferimento appropriato.

(60) Due importatori hanno dichiarato che i prezzi di vendita unitari sul mercato statunitense delle piastrelle prodotte negli USA erano molto più elevati che sul mercato dell'Unione e che se confrontati con i prezzi all'esportazione rivelavano l'esistenza di pratiche di dumping. Si è stimato che tale argomentazione non sia pertinente ai fini del presente procedimento, dato che tutte le argomentazioni appena illustrate, presupponendo che possano essere suffragate da elementi di prova prima facie, potrebbero essere esaminate nel dettaglio solo nel contesto di un procedimento antidumping separato relativo agli USA. Pertanto, essa è stata respinta.

(61) Tali importatori hanno altresì sostenuto che il produttore statunitense che ha collaborato era di proprietà di produttori dell'Unione o era collegato a essi, e che quindi l'inchiesta era viziata in quanto i dati ottenuti non erano indipendenti.

▼B

(62) Si rammenta che i dati trasmessi dal produttore USA che ha collaborato sono stati verificati in loco; di conseguenza questa asserzione è risultata non pertinente ed è stata respinta.

(63) Gli importatori in questione hanno aggiunto che i volumi delle esportazioni degli USA erano limitati. Questa argomentazione è stata considerata irrilevante ai fini della selezione del paese di riferimento, visto che i dati relativi a quest'ultimo sono impiegati per determinare il valore normale e non i prezzi all'esportazione. Pertanto, è stata respinta.

(64) I suddetti importatori hanno infine affermato che non era giustificato mantenere riservati identità, volume, valore e qualità della produzione del produttore di riferimento che ha collaborato. Si rammenta che il produttore di riferimento che ha collaborato aveva richiesto riservatezza temendo ritorsioni commerciali e che la sua richiesta era risultata giustificata. Non si può inoltre escludere che la trasmissione di qualsiasi dato di cui gli importatori avevano fatto domanda, anche se presentato in un intervallo di valori, avrebbe potuto portare all'identificazione del produttore del paese di riferimento. Di conseguenza l'argomentazione degli importatori è stata respinta.

(65) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, i due importatori in questione hanno ribadito alcune delle argomentazioni illustrate senza tuttavia fornire nessuna prova documentata. Pertanto le loro argomentazioni sono state respinte.

(66) Partendo dal presupposto che il produttore USA che ha collaborato sia controllato da un produttore dell'Unione, questi due importatori hanno inoltre affermato che la scelta di tale società statunitense come produttore appropriato del paese di riferimento fosse viziata. Hanno in particolare sostenuto che la società USA non è economicamente indipendente e quindi non può fungere da parametro di riferimento per il dumping. A giustificazione di tale argomentazione gli importatori hanno citato l'articolo 2, paragrafo 1, terzo e quarto comma, del regolamento di base. In risposta a questa affermazione è opportuno innanzitutto sottolineare che, come menzionato al considerando 23 del regolamento provvisorio e al considerando 69 del presente regolamento, il produttore statunitense che ha collaborato ha domandato l'anonimato e che tale richiesta è stata accolta. In queste circostanze non è possibile né confermare né negare l'esistenza di una relazione tra la società USA e il produttore dell'Unione. Si noti tuttavia che le suddette disposizioni del regolamento di base si riferiscono alle modalità con cui trattare i prezzi praticati da una società sotto inchiesta per le vendite a una parte collegata. Esse non riguardano una possibile relazione tra un produttore del paese di riferimento e un produttore dell'Unione. In queste circostanze l'argomentazione è stata respinta.

(67) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, un'associazione di importatori ha presentato diverse argomentazioni. Innanzitutto, ha affermato che il presumibilmente modesto volume di vendite dei produttori statunitensi sul loro mercato interno rispetto alle esportazioni cinesi verso l'Unione rendeva gli USA un paese di riferimento non adeguato. A questo proposito, al momento di prendere in esame i possibili paesi di riferimento,

▼B

uno degli elementi di cui si tiene conto è, tra l'altro, il livello di concorrenza in tali paesi. La presenza di vendite sul mercato interno dell'industria nazionale e di importazioni dal paese sotto inchiesta di livello simile non costituisce una precondizione per ritenere un paese di riferimento adeguato. Per quanto riguarda tali argomentazioni, come indicato al considerando 59, nell'ambito della presente inchiesta il mercato statunitense è stato considerato sufficientemente concorrenziale per costituire una scelta adeguata. In queste circostanze l'argomentazione è stata respinta.

(68) L'associazione di importatori ha altresì affermato di non ritenere il fatto che le importazioni nel mercato statunitense siano significative pertinente alla scelta degli USA come paese di riferimento. A tal proposito, si sottolinea che il livello di importazioni è in realtà uno dei fattori più importanti da valutare al momento di selezionare il paese di riferimento. L'abbinamento di produzione nazionale e di elevati volumi di importazioni favorisce la costituzione di un mercato competitivo, come menzionato al considerando 59. In queste circostanze l'argomentazione è stata respinta.

(69) L'associazione di importatori ha inoltre chiesto quali elementi di prova siano stati forniti dal produttore del paese di riferimento che ha collaborato per dimostrare il rischio di ritorsioni commerciali, menzionate al considerando 64. A questo proposito, la società statunitense ha sottolineato che sul mercato USA vi sono numerosi produttori esportatori cinesi di piastrelle di ceramica con cui si contende gli stessi clienti. In questo contesto, tale società ha dichiarato di temere ritorsioni commerciali se fosse rivelata la propria identità. In relazione agli elementi di prova forniti per dimostrare il rischio di ritorsioni, è stato ritenuto plausibile il rischio derivante dal fatto che la società statunitense e i produttori esportatori cinesi attivi sul mercato USA si contendono i medesimi clienti. Per questi motivi la richiesta di anonimato della società è stata accettata.

(70) L'associazione ha altresì sostenuto che, dato che il prezzo medio di vendita sul mercato statunitense delle piastrelle di ceramica fabbricate all'interno del paese era probabilmente di molte volte superiore al prezzo delle importazioni nell'Unione dalla Cina, il prodotto statunitense non è un «prodotto simile» al prodotto importato dalla Cina. Si noti al riguardo che il fatto che questi due prezzi differiscono non è un motivo per ritenere che il prodotto statunitense non sia un prodotto simile al prodotto in esame. Come indicato al considerando 32 del regolamento provvisorio, si è riscontrato che il prodotto in esame e, tra l'altro, il prodotto fabbricato e venduto sul mercato interno degli USA, possiedono le stesse caratteristiche fisiche e tecniche di base e sono destinati agli stessi usi di base. Di conseguenza, tali prodotti sono considerati prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base. L'argomentazione dell'associazione è stata pertanto respinta.

(71) Infine, l'associazione ha chiesto perché l'Unione non era stata ritenuta un paese di riferimento appropriato in assenza della collaborazione di paesi terzi diversi dagli USA. A questo proposito, dato che gli USA erano stati considerati un paese di riferimento adeguato, come indicato al considerando 59, non è emersa la necessità di esaminare altri possibili mercati appropriati. Di conseguenza, l'argomentazione dell'associazione è stata respinta.

▼B

(72) In assenza di ulteriori osservazioni, si conferma che la scelta degli USA come paese di riferimento è stata appropriata e opportuna a norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base; si confermano inoltre i considerando da 45 a 54 del regolamento provvisorio.

4.2. *Determinazione del valore normale*

(73) Due importatori hanno sostenuto che senza le informazioni concernenti il volume della produzione del produttore USA le parti interessate non hanno potuto verificare se in virtù delle economie di scala vi potessero essere significative differenze nei costi di produzione del produttore USA rispetto ai produttori cinesi inseriti nel campione che hanno fabbricato annualmente oltre 10 milioni di mq di piastrelle di ceramica. Tali importatori hanno altresì affermato che i volumi di produzione del produttore di riferimento e dei produttori cinesi non erano comparabili dato il basso volume di produzione del primo o del paese di riferimento. Si rammenta che il volume di produzione del produttore di riferimento che ha collaborato è riservato e pertanto non può essere reso pubblico e che l'industria cinese è altamente frammentata e composta per lo più da PMI. Tali affermazioni sono state quindi considerate infondate.

(74) Tali importatori hanno sottolineato che, dato che l'articolo 2, paragrafo 1, secondo comma, del regolamento di base, dispone che il valore normale sia stabilito in base ai prezzi di «altri venditori o produttori», non è stato corretto fissare il valore nominale tenendo conto dei dati di una singola società.

(75) A questo proposito, si rammenta che il presente procedimento riguarda importazioni da un paese non retto da un'economia di mercato per cui il valore normale deve essere stabilito conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(76) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, un'associazione di importatori ha dichiarato che il valore normale relativo al paese di riferimento non potesse essere fondato sui dati forniti da una società. Questa argomentazione è stata tuttavia respinta per i motivi illustrati al considerando 75.

(77) Tali importatori hanno infine aggiunto che il prodotto del fabbricante del paese di riferimento non era rappresentativo dato che era destinato esclusivamente al segmento dei prodotti di prezzo elevato. Visto che è stata accettata la richiesta di riservatezza del produttore di riferimento, questa asserzione non è stata né confermata né smentita. In ogni caso, anche se essa fosse corretta, come spiegato al considerando 61 del regolamento provvisorio, sono stati apportati adeguamenti al valore normale costruito al fine di tenere conto di tutti i tipi di piastrelle, comprese quelle commercializzate sotto il marchio di rivendita. Ne consegue che l'argomentazione non è stata considerata giustificata ed è stata respinta.

4.3. *Prezzo all'esportazione*

(78) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, un produttore esportatore ha sostenuto che le vendite di alcuni tipi di piastrelle di ceramica verso l'Unione durante il PI sono state erroneamente classificate dai servizi della Commissione e che è

▼B

opportuno correggere di conseguenza il margine di dumping della società interessata. A questo proposito si sottolinea che durante la visita di verifica presso i locali della società è stato determinato che essa aveva erroneamente classificato alcuni tipi di piastrelle di ceramica, fatto di cui è stata informata. Tali prodotti sono stati quindi riclassificati correttamente al fine di effettuare il calcolo esatto del dumping. Per questi motivi la tesi della società è stata respinta.

(79) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, lo stesso produttore esportatore ha sostenuto che alcune operazioni di vendita all'esportazione verso l'Unione nel corso del PI non erano state considerate nel calcolo del margine di dumping della società. Si è riscontrato al riguardo che tali operazioni erano state ignorate in quanto le date delle relative fatture erano posteriori alla fine del PI. Per tale motivo l'argomentazione della società è respinta.

(80) In assenza di osservazioni sui prezzi all'esportazione, si conferma il considerando 59 del regolamento provvisorio.

4.4. *Confronto*

(81) Sono state presentate osservazioni in merito al confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione.

(82) Un produttore esportatore ha sostenuto che per il calcolo del suo valore cif si dovrebbe tenere conto del fatto che le vendite all'esportazione si effettuavano tramite operatori commerciali indipendenti. Quest'argomentazione è risultata giustificata e di conseguenza i valori cif per questo esportatore sono stati ricalcolati. In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, il denunziante ha sostenuto che tale ricalcolo dei prezzi all'esportazione non avrebbe dovuto essere effettuato dato che le informazioni fornite dagli operatori commerciali indipendenti non erano affidabili, visto che presumibilmente solo alcuni degli operatori commerciali attraverso cui il produttore esportatore vendeva avevano trasmesso informazioni. Si è riscontrato al riguardo che tutti gli operatori commerciali indipendenti tramite cui il produttore esportatore vendeva avevano presentato informazioni sui prezzi. Per questi motivi l'argomentazione è stata respinta.

(83) Un altro produttore esportatore ha affermato che le spese di assicurazione non sarebbero state valutate correttamente nel calcolo del suo valore cif. Questa tesi è risultata giustificata e i valori cif per questo esportatore sono stati corretti di conseguenza.

(84) Un gruppo di società esportatrici ha sostenuto che le spese di assicurazione comprese nei loro valori cif sarebbero state calcolate erroneamente. Questa tesi è risultata giustificata, pertanto i valori cif sono stati ricalcolati. È inoltre emerso che per una delle società del gruppo le spese di movimentazione non erano state considerate nel calcolo del valore franco fabbrica. Anche tale valore è stato corretto.

(85) Due importatori hanno affermato che il calcolo dei prezzi all'esportazione avrebbe dovuto tenere conto dell'andamento del tasso di cambio del dollaro USA durante il PI. Tuttavia, si rammenta che, in base alla prassi normale seguita dalla Commissione, per le conversioni valutarie durante il PI sono stati applicati tassi di cambio mensili. Peranto, in realtà si è tenuto conto degli sviluppi del tasso di cambio nel corso del PI.

▼B

(86) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, un produttore esportatore ha sostenuto che, dato che il valore normale si fondava su dati relativi a un produttore nel paese di riferimento e che quindi per motivi di riservatezza non si è potuto divulgare dati precisi, era imperativo effettuare adeguamenti, ove necessario, per assicurare la comparabilità dei prodotti ai fini del calcolo del dumping. A questo proposito, come indicato al considerando 61 del regolamento provvisorio, sono stati effettuati gli adeguamenti necessari a garantire un confronto equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione.

(87) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, due importatori hanno affermato che il produttore statunitense che ha collaborato serve esclusivamente il settore delle piastrelle di ceramica di prezzo elevato, mentre i produttori esportatori cinesi sono attivi nel segmento a basso prezzo. Per quanto riguarda la garanzia di un confronto equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, tali importatori hanno dichiarato di non essere stati informati degli adeguamenti necessari di cui all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Al riguardo si noti che il considerando 61 del regolamento provvisorio illustra gli adeguamenti effettuati per garantire un confronto equo.

4.5. *Margini di dumping per gli esportatori che hanno collaborato inseriti nel campione*

(88) Tenendo conto di tutte le osservazioni illustrate, per i produttori che hanno collaborato i margini di dumping definitivi, espressi in percentuale del prezzo cif frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Nome della società/del gruppo	Margine di dumping definitivo
Shandong Yadi Co. Ltd	36,5 %
Xinruncheng Group	29,3 %
Wonderful Group	26,3 %
Heyuan Becarry Co. Ltd	67,7 %

4.6. *Margini di dumping per tutti gli altri produttori esportatori che hanno collaborato*

(89) In seguito alle modifiche nel calcolo dei margini di dumping di cui al considerando 88, la media ponderata del margine di dumping del campione, basata sui margini di dumping dei quattro produttori esportatori che hanno collaborato inseriti nel campione, è pari al 30,6 %. In questo contesto, si osservi che per la Heyuan Becarry Co. Ltd, a cui non è stato concesso né il TEM né il TI, il margine di dumping è stato calcolato secondo le modalità descritte al considerando 88 del regolamento provvisorio. A norma dell'articolo 9, paragrafo 6, prima frase, del regolamento di base, tale margine di dumping è stato utilizzato per calcolare la media ponderata del margine di dumping stabilito per le parti inserite nel campione ed è stato applicato agli esportatori che hanno collaborato non inclusi nel campione. Inoltre, dato che alla Heyuan Becarry Co. Ltd non è stato concesso il TEM e che si è riscontrato che le sue decisioni sulle vendite all'esportazione sono caratterizzate da significative ingerenze statali, il dazio da applicare alle importazioni della Heyuan Co. Ltd dovrebbe essere identico a quello applicabile alle importazioni degli esportatori che hanno collaborato non inseriti nel campione.

▼B

(90) In relazione al metodo di calcolo del margine di dumping relativo alla Heyuan Becarry Co. Ltd che, come affermato in precedenza, è un produttore esportatore che ha collaborato, inserito nel campione ma a cui non è stato concesso il TI come indicato al considerando 65 del regolamento provvisorio, si sottolinea che il rinvio in tale considerando al considerando 64 del regolamento provvisorio dovrebbe invece riferirsi al considerando 62.

4.7. *Margine di dumping relativo alla società che ha richiesto l'esame individuale*

(91) In forza dell'articolo 18 del regolamento di base, alla società esaminata singolarmente di cui ai considerando da 51 a 54 si applica il margine di dumping per l'intero paese.

4.8. *Margini di dumping per tutti gli altri produttori esportatori che non hanno collaborato*

(92) In assenza di altre osservazioni in merito al calcolo del margine di dumping da parte di tutti gli altri produttori esportatori, si confermano i considerando 66 e 67 del regolamento provvisorio.

(93) In considerazione delle osservazioni presentate nei considerando da 81 a 85, il margine di dumping per l'intero paese è stato fissato al 69,7 %.

4.9. *Osservazioni relative all'elenco degli esportatori che hanno collaborato*

(94) In base ad alcune osservazioni pervenute tredici dei produttori esportatori che hanno beneficiato del dazio medio ponderato provvisorio ai sensi del regolamento provvisorio, compresi nell'allegato di quest'ultimo, erano solo operatori commerciali e non produttori, e quindi non avrebbero dovuto essere compresi nell'allegato.

(95) In seguito a un ulteriore esame, è emerso che tali asserzioni erano corrette per cinque società. Queste ultime sono state informate dell'intenzione di eliminarle dall'allegato e hanno avuto la possibilità di presentare le loro osservazioni. Tre di esse non hanno inviato ulteriori osservazioni, mentre due hanno presentato ulteriori argomentazioni in merito, che tuttavia sono state respinte in quanto non contenevano elementi di prova sufficienti a dimostrare che tali società erano produttori esportatori del prodotto in esame. Di conseguenza le cinque società in questione sono state eliminate dall'elenco delle società che beneficiano del dazio medio ponderato definitivo.

4.10. *Eventi successivi al PI*

(96) A partire dal momento della comunicazione dei risultati provvisori, le relazioni all'interno di un gruppo di produttori esportatori che hanno collaborato si sono probabilmente interrotte in ragione dei mutamenti nell'assetto azionario. Una delle due società ha di conseguenza richiesto un dazio individuale indipendente rispetto a quello dell'altra.

▼B

(97) Dalle informazioni fornite risulta che i legami tra le due società si sono interrotti dopo il PI. Sarebbe opportuno riesaminare nel dettaglio l'impatto di questa presunta separazione nella struttura del gruppo e la richiesta di una delle due società di vedersi assegnare un'aliquota del dazio individuale. Al riguardo, qualora una o entrambe queste società richiedessero un riesame della loro situazione in seguito alla presunta separazione, la questione potrà essere esaminata a tempo debito conformemente al regolamento di base. In queste circostanze è stata respinta la richiesta della società di vedersi assegnare un dazio individuale nel quadro della presente inchiesta.

(98) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, il denunziante ha sostenuto che per uno dei produttori esportatori collegati di cui al considerando 97 dovrebbe essere calcolato un dazio separato data l'esistenza di prove che dimostravano che esercitava pratiche di dumping di livello più elevato rispetto all'altro produttore esportatore. A questo proposito, si osservi che non calcolare una media ponderata del margine di dumping e del dazio per produttori esportatori collegati nel corso del PI di un'inchiesta potrebbe consentire al produttore esportatore sottoposto al dazio più elevato di eludere i dazi stessi. Dato che i due produttori esportatori coinvolti nella presente inchiesta sono risultati collegati durante il PI, non vi sono motivi per fissare dazi separati per ognuno di essi. Come affermato al considerando 97, qualora una o entrambe queste società richiedessero un riesame della loro situazione in seguito alla loro presunta separazione, la questione potrà essere esaminata conformemente al regolamento di base. Per questi motivi l'argomentazione del denunziante è stata respinta.

D. **PREGIUDIZIO**

1. **Produzione dell'Unione e industria dell'Unione**

(99) In assenza di osservazioni o nuovi risultati relativi alla produzione e all'industria dell'Unione, si confermano le conclusioni dei considerando da 68 a 70 del regolamento provvisorio.

1.1. *Consumo dell'Unione*

(100) In assenza di osservazioni o risultati relativi alla produzione e al consumo dell'Unione, si confermano le conclusioni dei considerando 71 e 72 del regolamento provvisorio.

2. **Importazioni dalla Cina**

(101) Una parte interessata ha messo in discussione l'analisi delle importazioni sostenendo che sia la denuncia sia il regolamento provvisorio non presentavano dati riguardanti il volume delle importazioni e argomentando che una misurazione in mq è la misurazione di un'area e non di un volume.

(102) Un'altra parte interessata ha sostenuto che l'andamento del prezzo e del volume delle importazioni dalla Cina illustravano semplicemente normali fluttuazioni commerciali e non potevano quindi fornire indicazioni sul comportamento degli esportatori cinesi in termini di dumping.

▼B

(103) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, una parte ha espresso dubbi sull'affidabilità delle statistiche di Eurostat affermando che i prezzi delle importazioni cinesi sono in realtà più elevati e quindi comparabili ai prezzi delle importazioni da altri paesi terzi. Si è altresì sostenuto che ciò si ripercuoterebbe sui margini di dumping stabiliti.

(104) Un'altra parte interessata ha dichiarato che la propria analisi delle statistiche di Eurostat, in termini di quota di mercato e di prezzi all'importazione, era leggermente diversa da quella riportata nel regolamento provvisorio e che tali risultati dovrebbero essere modificati di conseguenza.

(105) Un'altra parte interessata ha argomentato che i servizi della Commissione non avevano tenuto conto dell'aumento dei prezzi delle importazioni cinesi verificatisi dopo il PI nel 2010.

(106) In merito all'affermazione concernente l'unità di misura impiegata per determinare i volumi delle importazioni, il termine «volume» di cui all'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base, si riferisce alla «quantità» piuttosto che al «volume cubico». Per ogni prodotto è opportuno impiegare l'unità di misura più rappresentativa. Relativamente al prodotto in esame, gli operatori del mercato internazionale usano sistematicamente i metri quadrati (mq). Questa unità è stata quindi ritenuta la più adeguata ai fini della presente inchiesta, pertanto quest'asserzione è respinta.

(107) Per quanto riguarda l'andamento del prezzo e del volume delle importazioni cinesi, è vero che le variazioni sono limitate se considerate in termini assoluti. Le importazioni cinesi sono diminuite del 3 % durante il periodo in esame. Tuttavia, per i risultati concernenti il volume delle importazioni cinesi si è dovuto tenere conto della diminuzione complessiva del consumo sul mercato dell'Unione. Il fatto che le importazioni cinesi siano calate solo del 3 % in tale periodo, in cui il consumo complessivo è diminuito del 29 %, ha chiaramente influenzato la loro presenza sul mercato dell'Unione. Mantenendo stabile il proprio livello, le importazioni cinesi hanno potuto guadagnare quote di mercato in un periodo in cui altri operatori le perdevano.

(108) Per quanto riguarda l'andamento dei prezzi cinesi, i prezzi medi delle importazioni indicati al considerando 73 del regolamento provvisorio si basavano su statistiche di Eurostat. Sono state poste domande riguardo l'esattezza di tali prezzi verso alcuni Stati membri, tuttavia non sono state confermate modifiche alle statistiche ufficiali. In ogni caso, si rammenta che i dati di Eurostat sono stati impiegati solo per stabilire le tendenze generali e anche se i prezzi delle importazioni cinesi fossero rivisti al rialzo, il quadro generale del pregiudizio rimarrebbe il medesimo con elevati margini di undercutting (vendita a prezzo inferiore) e di underselling (vendita a prezzo inferiore al prezzo non pregiudizievole). Si noti a tal proposito che non sono stati impiegati dati di Eurostat né per il calcolo del pregiudizio né per quello dei margini di dumping. Per determinare il livello dei margini sono state utilizzate solo informazioni verificate trasmesse dalle società presso cui sono state effettuate visite. Di conseguenza, anche se si riscontrassero differenze rispetto alle statistiche, ciò non avrebbe alcun impatto sul livello dei margini comunicati.

▼B

(109) Per quanto riguarda la tesi secondo cui i servizi della Commissione non hanno preso in considerazione i dati di Eurostat dal 2010 in poi, essa non può essere accettata dato che il PI comprendeva il primo trimestre del 2010. Riguardo ai dati sul secondo, terzo e quarto trimestre 2010, si noti che essi fanno riferimento a un periodo successivo al PI di cui non si deve tenere conto. Inoltre, anche se tali informazioni fossero considerate, le statistiche evidenziano che anche i prezzi delle importazioni dai paesi terzi erano aumentati, a indicare che si trattava di una tendenza generale non specifica alle sole importazioni cinesi.

3. **Sottoquotazione dei prezzi (price undercutting)**

(110) Si rammenta che durante la fase provvisoria, come descritto al considerando 76 del regolamento provvisorio, l'undercutting è stato definito come la media ponderata dei prezzi di vendita praticati sul mercato dell'Unione dai produttori dell'Unione ad acquirenti indipendenti, adeguati a livello franco fabbrica, confrontata, per tipo di prodotto, con la media ponderata dei prezzi corrispondenti delle importazioni dalla Cina, praticati sul mercato dell'Unione al primo acquirente indipendente, stabiliti su una base cif e opportunamente adeguati per tenere conto dei dazi esistenti, dei costi sostenuti dopo l'importazione e dello stadio commerciale.

(111) Una parte ha sostenuto che i dati comunicati alle parti in merito al calcolo del prezzo all'esportazione non corrispondevano alle spiegazioni fornite al considerando 76 del regolamento provvisorio. In seguito a verifica si conferma che vi era un errore di redazione in tale considerando. In effetti durante la fase provvisoria, nel calcolo dei prezzi medi all'esportazione l'adeguamento dello stadio commerciale è stato effettuato ai prezzi di vendita franco fabbrica praticati sul mercato dell'Unione dai produttori dell'Unione ad acquirenti indipendenti senza procedere ad alcun adeguamento per i costi sostenuti dopo l'importazione. Nella fase definitiva, i prezzi cif frontiera dell'Unione dei produttori esportatori del paese interessato sono stati adeguati, tenendo conto dei dazi doganali esistenti e delle spese successive all'importazione (costi sostenuti al porto dell'Unione per l'importazione, il trasporto e spese di magazzinaggio precedenti la rivendita degli importatori), sulla base delle informazioni fornite dagli importatori indipendenti che hanno collaborato.

(112) Un'altra parte ha sostenuto che se rivisti al ribasso per tenere conto dei costi di distribuzione/marketing, tali prezzi sarebbero analoghi a quelli delle esportazioni cinesi. Il calcolo provvisorio aveva tuttavia già considerato tali adeguamenti. Di conseguenza, questa argomentazione è risultata infondata ed è stata respinta.

(113) L'inchiesta ha rivelato livelli di undercutting compresi tra il 43,2 % e il 55,7 %, percentuali leggermente diverse dai risultati provvisori (cfr. considerando 77 del regolamento provvisorio). Tali modifiche sono dovute al calcolo di un nuovo valore cif per il produttore esportatore di cui ai considerando da 83 a 85 e alla fissazione di un prezzo all'esportazione cif individuale per il produttore esportatore Kito Group, menzionato al considerando 51.

▼B

4. **Importazioni originarie di altri paesi terzi diversi dalla Cina**

(114) In assenza di osservazioni o risultati relativi alle importazioni da paesi terzi diversi dalla Cina, si confermano le conclusioni dei considerando da 78 a 80 del regolamento provvisorio.

5. **Situazione dell'industria dell'Unione**

5.1. *Indicatori macroeconomici*

5.1.1. Produzione, capacità e utilizzo della capacità degli impianti

(115) In assenza di osservazioni o risultati relativi alla produzione, alla capacità e all'utilizzo della capacità degli impianti, si confermano le conclusioni dei considerando 84 e 85 del regolamento provvisorio.

5.1.2. Volumi delle vendite e quota di mercato

(116) In assenza di osservazioni o risultati relativi ai volumi delle vendite e alla quota di mercato, si confermano le conclusioni dei considerando 86 e 87 del regolamento provvisorio.

5.1.3. Occupazione e produttività

(117) In assenza di osservazioni o risultati relativi all'occupazione e alla produttività, si confermano le conclusioni dei considerando 88 e 89 del regolamento provvisorio.

5.1.4. Entità del margine di dumping

(118) I margini di dumping sono indicati nei considerando da 88 a 93. Si conferma che tutti i margini stabiliti risultano notevolmente superiori alla soglia minima. Dati i volumi e i prezzi delle importazioni oggetto di dumping, si conferma che l'incidenza del margine di dumping effettivo non può essere considerata trascurabile.

5.2. *Indicatori microeconomici*

5.2.1. Scorte

(119) Una parte ha messo in discussione la correttezza dei dati forniti nei considerando da 93 a 95 del regolamento provvisorio. Essa ha sostenuto che il valore delle scorte espresso come percentuale della produzione durante tutto il periodo in esame era notevolmente inferiore a quello riportato nella tabella 10 di tale regolamento. I relativi calcoli sono stati riesaminati ed è emerso che solo i dati percentuali relativi al 2009 e al PI erano stati determinati erroneamente e che in tali periodi la percentuale delle scorte era in realtà leggermente più elevata rispetto a quanto indicato in precedenza. La versione corretta di tale calcolo è riportata nella tabella 1 del presente regolamento.

(120) La medesima parte ha sostenuto che se l'industria dell'Unione fosse stata obbligata ad aumentare le scorte fino a sei mesi di produzione, come indicato al considerando 94 del regolamento provvisorio, ciò rappresenterebbe una percentuale di scorte pari al 50 % di tutta la produzione, e non al 59 % come riportato nella tabella 10 del regolamento provvisorio.

▼B

(121) A tal proposito è opportuno sottolineare che le analisi effettuate ai considerando 93 e 94 del regolamento provvisorio erano complementari ma non identiche. La prima analisi evidenziava la percentuale di scorte, misurate in metri quadrati, delle società inserite nel campione, rispetto alla produzione delle stesse società, anch'essa espressa in metri quadrati (61 % per il PI). La seconda, anch'essa relativa alle società inserite nel campione, illustrava il numero di mesi di produzione a cui corrispondevano le scorte nell'arco dei dodici mesi dell'anno (50 % per il PI).

(122) Ulteriori analisi hanno consentito di rendere più precisa la valutazione dell'evoluzione del numero di mesi di produzione a cui corrispondevano scorte. A tale riguardo, nel 2007 i produttori inseriti nel campione hanno mantenuto scorte pari a circa cinque mesi di produzione (43 %), tuttavia la pressione esercitata dalle importazioni oggetto di dumping li ha obbligati ad aumentare le scorte a oltre sette mesi di produzione (corrispondenti al 61 % della produzione annuale totale) durante il PI. La tabella 1 esprime i volumi di scorte anche sotto forma di numero di mesi rispetto alla produzione annuale.

(123) *Tabella 1*

Scorte

	2007	2008	2009	PI
Scorte (migliaia di mq)	48 554	50 871	39 689	41 887
Indice (2007 = 100)	100	105	82	86
Scorte espresse come percentuale della produzione	43 %	49 %	56 %	61 %
Indice (2007 = 100)	100	113	130	142
Numero di mesi a cui corrispondono le scorte rispetto alla produzione annuale	5,2	5,9	6,7	7,4
Indice (2007 = 100)	100	113	130	142
Percentuale di mesi a cui corrispondono le scorte (base di 12 mesi)	43 %	49 %	56 %	61 %

(124) Si conferma di conseguenza che l'andamento delle scorte evidenzia una situazione di pregiudizio.

5.2.2. Prezzi di vendita

(125) Una parte interessata, come indicato al considerando 20, ha messo in discussione i risultati dei considerando da 96 a 99 del regolamento provvisorio per quanto riguarda i prezzi di vendita dell'industria dell'Unione, sostenendo che i risultati non corrispondevano ai dati pubblici e che la Commissione non aveva tenuto conto dei produttori della Polonia e della Repubblica ceca al momento di determinare il prezzo unitario dell'Unione.

(126) Per quanto concerne questa argomentazione, è stata effettuata una simulazione includendo i prezzi di vendita registrati in Polonia, paese che rappresenta circa il 10 % della produzione totale dell'Unione. Non si è svolto alcun esercizio di questo tipo per la Repubblica ceca, la cui produzione corrisponde a meno del 3 % del totale della produzione dell'Unione. La simulazione effettuata

▼B

ha evidenziato che, anche considerando i prezzi polacchi, i risultati finali non cambiano in modo significativo. Infine, coerentemente con la propria metodologia, la Commissione ha calcolato i prezzi di vendita dell'industria dell'Unione dopo aver effettuato gli adeguamenti del caso al fine di ottenere i prezzi al primo acquirente indipendente, in modo da garantire la comparabilità con i prezzi di vendita cinesi.

(127) Una parte interessata ha dichiarato che il ragionamento illustrato al considerando 97 del regolamento provvisorio, in base al quale l'industria dell'Unione era stata obbligata a vendere quantità minori e una maggiore varietà di tipologie del prodotto, era errato dato che l'industria dell'Unione in una tale situazione avrebbe presumibilmente perso una quota di mercato molto superiore al 2 %.

(128) Si sottolinea che concentrarsi sulle vendite di partite più piccole non implica necessariamente la perdita di una maggiore quota di mercato. Innanzitutto, nonostante la pressione esercitata dalle importazioni cinesi a basso costo sia particolarmente forte nel settore, l'industria dell'Unione non è stata completamente estromessa dal mercato delle grosse partite di prodotti omogenei. In secondo luogo, l'industria dell'Unione è riuscita a conservare la propria presenza sull'intero mercato contenendo i propri prezzi di vendita e realizzando un product mix più costoso, il che ha portato a una minore redditività, come indicato al considerando 100 del regolamento provvisorio. Di conseguenza, il fatto che l'industria dell'Unione non abbia perso una quota di mercato più ampia si spiega con la scelta di mantenere la propria presenza sul mercato nonostante la pressione sui prezzi da parte della Cina.

5.2.3. Redditività, flussi di cassa, utile sul capitale investito e salari

(129) Una parte ha affermato che esistono grandi differenze di redditività tra le grandi e le piccole società, sostenendo pertanto che l'utile medio non dovesse essere considerato rappresentativo in quanto il campione era composto unicamente da dati provenienti da una grande società.

(130) Un'altra parte ha sostenuto che i grandi produttori dell'Unione si trovano in buone condizioni finanziarie, aggiungendo che, dato che non risultavano perdite nemmeno includendo le piccole società nel margine di profitto medio dell'industria dell'Unione, quale illustrato al considerando 101 e nella tabella 12 del regolamento provvisorio, non si poteva dimostrare l'esistenza di un pregiudizio generale.

(131) Si noti che al fine di garantire la coerenza tra i risultati e la rappresentatività del campione, tutti gli indicatori di pregiudizio (compreso l'utile) sono stati ponderati tenendo conto della quota di ogni segmento all'interno della produzione totale dell'Unione. D'altro canto, si conferma che la grande società è rappresentativa della situazione del segmento delle grandi società. Di conseguenza, gli indicatori complessivi ottenuti dall'analisi delle società inserite nel campione sono rappresentativi della situazione dell'intera industria dell'Unione e l'argomentazione è stata respinta.

▼B

(132) In relazione all'argomentazione in base alla quale le grandi società non avrebbero subito pregiudizio, si noti che a norma dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base, è opportuno effettuare l'analisi considerando l'industria dell'Unione nel suo complesso e non determinati gruppi o tipi di società. Come indicato al considerando 130, il fatto che non si sono registrate perdite durante il PI non significa di per sé che non si sia prodotto alcun pregiudizio.

5.2.4. Costi di produzione

(133) Una parte interessata ha espresso dubbi sulla conclusione che i costi di produzione dell'industria dell'Unione sarebbero saliti del 14 % in conseguenza dell'aumento delle scorte e dei cambiamenti nel product mix. Essa sostiene che tale conclusione non sarebbe veritiera dato che i livelli delle scorte e il product mix non rientrano nei costi di produzione.

(134) Tale argomentazione è stata respinta dato che livelli elevati di scorte rappresentano un notevole costo finanziario, compreso nell'analisi dei costi di produzione. Dall'altro lato, i ripetuti cambiamenti nel product mix comportano costi di produzione aggiuntivi dato che il fabbricante deve rivedere costantemente il processo produttivo; questa operazione può risultare dispendiosa dato che comporta tempi morti e un utilizzo subottimale dei macchinari.

6. **Conclusioni relative al pregiudizio**

(135) Una parte interessata ha messo in discussione la conclusione espressa al considerando 107 del regolamento provvisorio secondo cui la diminuzione del consumo aveva avuto effetti negativi sull'industria dell'Unione sostenendo che non si sarebbe prodotto alcun pregiudizio in conseguenza del calo nel consumo visto che la quota di mercato complessiva di tale industria era rimasta la stessa.

(136) In risposta all'osservazione sulla stabilità della quota di mercato dei produttori dell'Unione nonostante il consumo in calo, si noti che la quota di mercato non è l'unico indicatore di pregiudizio pertinente. I produttori dell'Unione sono riusciti a conservare la propria quota sul mercato dell'Unione solo a scapito della redditività, che è diminuita durante il periodo in esame. Non si può dunque concludere che la stabilità della quota di mercato dei produttori dell'Unione escluda la presenza di pregiudizio.

(137) Alla luce di quanto esposto, si confermano pertanto le conclusioni di cui ai considerando da 107 a 111 del regolamento provvisorio.

E. **NESSO DI CAUSALITÀ**

(138) La Commissione ha ricevuto osservazioni sulle conclusioni provvisorie relative al nesso di causalità. Queste dichiarazioni erano una ripetizione di quelle già trattate nel regolamento provvisorio ai considerando da 128 a 132 riguardanti il pregiudizio autoprovocato. Non sono stati presentati ulteriori elementi di prova in grado di modificare le conclusioni provvisorie. Sono di conseguenza confermate le conclusioni di cui ai considerando 135 e 136 del regolamento provvisorio.

▼B

1. **Incidenza delle importazioni dalla Cina**

(139) Conformemente all'articolo 3, paragrafi 6 e 7, del regolamento di base, nella fase provvisoria si è esaminato se le importazioni oggetto di dumping del prodotto in esame originario della Cina avessero causato pregiudizio notevole all'industria dell'Unione.

(140) Alcune parti hanno sostenuto che il calo della produzione e delle vendite dell'industria dell'Unione è imputabile a una diminuzione del consumo. Si è altresì affermato che gli effetti delle importazioni cinesi devono essere stati limitati dato che la quota di mercato cinese è aumentata solamente dell'1,6 %, di cui non oltre l'1 % sarebbe collegabile alla quota di mercato dell'industria dell'Unione.

(141) In questo contesto si rammenta che l'inchiesta ha evidenziato una concomitanza tra l'aumento della quota di mercato delle importazioni cinesi da un lato e la diminuzione degli utili e la crescita dei livelli di scorte dell'industria dell'Unione dall'altro. Inoltre, non è solamente un incremento della quota di mercato che ha esercitato pressioni sull'industria dell'Unione, ma anche, e in misura più incisiva, la politica dei prezzi e gli elevati livelli di undercutting dei produttori esportatori cinesi.

(142) Come indicato al considerando 113, l'inchiesta ha rivelato livelli significativi di price undercutting. Ha inoltre evidenziato che l'industria dell'Unione e gli importatori hanno venduto in larga misura agli stessi clienti, il che significa che per quanto riguarda gli ordinativi l'industria dell'Unione era in concorrenza diretta con le importazioni oggetto di dumping.

(143) Complessivamente ciò dimostra che è stata anche la pressione sui prezzi e non solamente i volumi delle importazioni a causare il calo della redditività dell'industria dell'Unione e il deterioramento della maggior parte degli indicatori di pregiudizio.

2. **Mancanza di concorrenza tra le piastrelle prodotte nell'Unione e le piastrelle oggetto di dumping importate dalla Cina**

(144) Diverse parti interessate hanno sostenuto che le importazioni di piastrelle di ceramica dalla Cina non avrebbero potuto causare pregiudizio all'industria dell'Unione poiché i rispettivi prodotti non sono comparabili. In quest'ambito si è argomentato che le piastrelle di ceramica cinesi sono destinate al mercato di prodotti omogenei mentre l'industria dell'Unione produce su commessa, in partite più piccole. Si è aggiunto che l'industria cinese e quella dell'Unione non sono concorrenti dato che quella cinese opera nel segmento medio-basso, mentre quella dell'Unione è attiva nella fascia medio-alta. La perdita limitata di quote di mercato da parte dell'industria dell'Unione è stata presentata come elemento di prova in merito.

(145) Anche se non è stato fornito alcun elemento concreto a sostegno di tali argomentazioni, si è attentamente valutato se le importazioni cinesi fossero effettivamente concorrenti delle piastrelle prodotte nell'Unione.

▼B

(146) In questo contesto è opportuno sottolineare che la Commissione ha effettuato confronti molto dettagliati, distinguendo tra centinaia di tipologie diverse di piastrelle. Nel presente caso l'inchiesta ha rivelato un numero significativo di tipologie corrispondenti tra l'industria dell'Unione e gli esportatori, il che dimostra chiaramente che il settore dell'Unione e le importazioni cinesi sono effettivamente concorrenti in termini di tipologia di prodotto. Si rammenta altresì che nel corso dell'inchiesta si è determinato che l'industria dell'Unione e i produttori esportatori sono in competizione diretta dato che si rivolgono alla stessa clientela.

(147) Relativamente all'argomentazione che le piastrelle di ceramica cinesi sono destinate al mercato di prodotti omogenei mentre l'industria dell'Unione produce su commessa, in partite più piccole, si ribadisce — cfr. considerando 95 del regolamento provvisorio — che sono state proprio le pressioni esercitate dalle importazioni cinesi a obbligare l'industria dell'Unione a orientarsi verso partite più piccole di prodotti caratterizzate da una più ampia varietà in termini di colori e dimensioni. L'industria dell'Unione è ancora presente in tutti i segmenti del mercato e, a differenza di quanto sostenuto dall'argomentazione illustrata, il fatto che tale industria si sia dovuta concentrare su tipi di prodotto specifici deve essere visto come un'indicazione della presenza di concorrenti diretti.

(148) Alla luce di quanto esposto, l'argomentazione in base alla quale le importazioni cinesi non avrebbero causato pregiudizio all'industria dell'Unione in quanto non erano sue concorrenti non può essere accettata.

3. **Effetti di altri fattori**

3.1. *Incidenza delle importazioni da altri paesi terzi*

(149) Alcune parti hanno argomentato che l'impatto delle importazioni turche avrebbe dovuto essere considerato significativo. In termini di prezzi, una parte ha espresso dubbi sulla conclusione che un aumento del 19 % dei prezzi turchi sia sostanziale.

(150) Questa tesi è stata trattata al considerando 118 del regolamento provvisorio e non sono emersi nuovi elementi di prova che potrebbero inficiare la conclusione raggiunta nella fase provvisoria. Si conferma dunque che l'aumento del 19 % dei prezzi turchi debba essere considerato sostanziale. Si ribadisce inoltre, come indicato al considerando 41, che non sono emerse prove di importazioni oggetto di dumping provenienti da questo paese che abbiano causato pregiudizio all'industria dell'Unione. Questa tesi non può quindi essere accettata.

3.2. *Impatto della diminuzione del consumo*

(151) Una parte interessata ha sostenuto che il calo del consumo ha riguardato soprattutto la Spagna e l'Italia dove il pregiudizio è stato presumibilmente più diffuso. La principale destinazione delle esportazioni cinesi erano all'opposto gli Stati membri settentrionali che non hanno registrato un calo del consumo e in cui i produttori dell'Unione hanno probabilmente subito un minore pregiudizio. La stessa parte ha anche dichiarato che il settore delle piastrelle di ceramica spagnolo si era ripreso nel 2010, fatto che dimostra che non esiste legame tra le esportazioni cinesi da un lato e la produzione e le cifre di vendita dell'industria dell'Unione dall'altro.

(152) Una parte ha sostenuto che l'incremento delle scorte registrato dall'industria dell'Unione andrebbe attribuito alla diminuzione del consumo nell'Unione, e non alle importazioni cinesi oggetto di dumping.

▼B

(153) L'asserzione secondo cui gli Stati membri dell'Europa settentrionale non avrebbero registrato un calo del consumo e che le importazioni cinesi sarebbero state destinate unicamente al nord Europa non è supportata da nessuna prova concreta. Al contrario, i dati relativi ai produttori esportatori cinesi inseriti nel campione evidenziano che le vendite in questione sono distribuite in modo uniforme all'interno dell'Unione. Inoltre, la Spagna e l'Italia rappresentano insieme il 28 % di tali vendite, percentuale solo leggermente inferiore a quella della Germania (32 %). Per questi motivi le argomentazioni sono state respinte.

(154) Riguardo all'argomentazione in base alla quale l'aumento delle scorte registrato dall'industria dell'Unione andrebbe attribuito a un calo nel consumo dell'Unione, la Commissione ribadisce quanto espresso al considerando 108 del regolamento provvisorio, cioè che la pressione delle importazioni cinesi era molto forte, specialmente nelle vendite di grosse partite. Questo fattore ha avuto chiare ripercussioni sulle scorte dei produttori dell'Unione. La crescita di queste ultime nel periodo in esame non può essere spiegata unicamente dalla difficoltà a vendere i prodotti, ma anche dalla necessità di mantenere a disposizione scorte di prodotti di varietà estremamente ampia. Si conferma dunque la conclusione relativa all'effetto pregiudizievole delle importazioni cinesi sulle scorte.

3.3. *Incidenza della crisi economica*

(155) Diverse parti interessate hanno sostenuto che la crisi economica è stata la reale causa delle difficoltà affrontate dall'industria dell'Unione. Ciò sarebbe dimostrato dal fatto che il principale deterioramento si è verificato tra il 2008 e il 2009, ovvero nell'anno in cui è scoppiata la crisi, mentre tale tendenza è stata meno marcata nel periodo seguente. Si è altresì sottolineato che il periodo in esame comprendeva le fasi alte e basse di un ciclo economico, con il picco caratterizzato dal boom dell'edilizia e il punto basso dalla crisi finanziaria e dal calo delle esportazioni dovuto alla creazione di nuovi siti di produzione nei paesi del terzo mondo.

(156) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, una parte interessata ha dichiarato che il deterioramento di alcuni indicatori di pregiudizio è stato dovuto più alla crisi economica che alle importazioni oggetto di dumping, aggiungendo che la recessione avrebbe comportato una crescita della domanda di grandi partite di prodotti a basso prezzo. Di conseguenza, l'industria dell'Unione si sarebbe dovuta concentrare maggiormente su ordini di grosse partite, un segmento in cui i cinesi erano già attivi, con il conseguente aumento del livello delle scorte. Inoltre, la recessione avrebbe incentivato l'inflazione nell'Unione, comparabilmente più elevata che in Cina, causando l'incremento dei costi di produzione dei produttori dell'Unione, il che avrebbe portato l'industria dell'Unione a vendere a prezzi inferiori ai costi di produzione.

(157) Un'altra parte ha sostenuto che gli utili dell'industria dell'Unione hanno conosciuto una significativa crescita nell'ultimo trimestre del PI, andamento che dimostrerebbe la ripresa del settore dell'Unione dopo la crisi economica. Tale parte ha richiesto che l'utile durante il PI fosse indicato per trimestre, in questo modo emergerebbe probabilmente una redditività marcatamente più elevata verso la fine del PI.

▼B

(158) Il fatto che la crisi economica abbia avuto un effetto sul rendimento dell'industria dell'Unione è già stato riconosciuto al considerando 120 del regolamento che ha istituito misure provvisorie. In questo contesto si rammenta che la norma giuridica pertinente prescrive che al fine di stabilire il nesso di causalità le importazioni oggetto di dumping devono aver causato pregiudizio notevole all'industria dell'Unione. Tuttavia tali importazioni non devono essere state necessariamente l'unica causa del pregiudizio.

(159) L'inchiesta ha inoltre dimostrato che l'incremento delle esportazioni cinesi è proseguito nonostante la crisi. La Cina è stata in realtà l'unico operatore in grado di conservare la propria quota di mercato nella difficile situazione economica.

(160) Per quanto concerne il cambiamento strutturale della domanda dell'Unione di cui al considerando 156, non sono stati presentati elementi di prova per suffragare questa argomentazione. Al contrario, si ribadisce che, come spiegato al considerando 106 del regolamento provvisorio, l'inchiesta ha rivelato che l'industria dell'Unione ha dovuto modificare il proprio product mix fornendo una più ampia varietà di prodotti in termini di tipologie, colori e dimensioni e ha dovuto aumentare le proprie scorte per poter rispondere in tempi brevi a ordinativi estremamente specifici. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(161) Riguardo all'impatto dell'inflazione sui costi di produzione, si osservi che il tasso di inflazione nell'Unione non è stato in media più elevato di quello cinese durante il periodo in esame, esso non può quindi essere la spiegazione delle difficoltà incontrate dai produttori UE a vendere a prezzi sostenibili. Considerando il livello di undercutting, non si può neppure concludere che la pressione al ribasso sui prezzi delle importazioni cinesi sia stata causata dall'industria dell'Unione. Alla luce di quanto esposto, sono state respinte le argomentazioni addotte da questa parte.

(162) Relativamente alla situazione dell'industria dell'Unione, si sottolinea che il regolamento provvisorio (considerando 126) ha illustrato che l'aggressiva politica dei prezzi degli esportatori cinesi ha influenzato la redditività dell'industria dell'Unione durante il periodo in esame già prima della recessione economica globale. Questo dato dimostra che anche se non fosse subentrata la crisi, la pressione esercitata dalle importazioni cinesi a basso prezzo era di per sé sufficiente a causare un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione.

(163) Questo fatto, considerato unitamente ai prezzi di dumping, rafforza la conclusione che il nesso causale tra le esportazioni cinesi e il pregiudizio dell'industria dell'Unione non è stato infirmato dalla crisi economica.

(164) In merito alla richiesta di indicare l'utile trimestrale durante il PI, essa non è stata ritenuta pertinente nell'ambito della presente inchiesta in quanto, anche se si fosse verificata una crescita degli utili di tale portata, essa avrebbe dovuto essere confrontata con l'utile di riferimento, pari al 3,9 %.

▼B

3.4. *Impatto della mancata ristrutturazione dell'industria dell'Unione*

(165) Una parte interessata ha sostenuto che il pregiudizio ai produttori dell'Unione andrebbe attribuito alla mancata ristrutturazione visto che la contrazione del mercato pari al 29 % è stata affrontata solamente con una riduzione del 7 % delle capacità e del 16 % dell'occupazione.

(166) In questo settore, l'eliminazione di capacità produttiva costituisce un processo difficile, dato che recuperare capacità in caso di un'eventuale ripresa del mercato è estremamente dispendioso per i produttori. I tagli all'occupazione effettuati nel periodo in esame sono stati della stessa entità del calo del mercato. La tendenza occupazionale non deve necessariamente riflettere perfettamente quella produttiva, dato che non tutti i posti di lavoro sono direttamente collegati alla produzione effettiva. In conclusione, il fatto che la riduzione di capacità e forza lavoro nell'industria non corrisponda esattamente alla contrazione del mercato non indica una mancata ristrutturazione. Contrariamente alle argomentazioni descritte e in considerazione della struttura dell'industria, una riduzione del 7 % delle capacità e del 16 % dell'occupazione deve essere pertanto considerata significativa.

3.5. *Effetti del rendimento dell'industria dell'Unione sui mercati d'esportazione*

(167) Una parte interessata ha sostenuto che il declino delle vendite all'esportazione dell'industria dell'Unione era da attribuire ai prezzi elevati e non agli effetti delle esportazioni cinesi.

(168) In risposta a questa argomentazione si rammenta che il rendimento delle esportazioni dell'industria dell'Unione si è ripreso dopo la crisi economica. Di conseguenza non può essere accettata l'asserzione secondo cui l'andamento delle esportazioni avrebbe avuto un impatto molto negativo sui risultati dell'industria dell'Unione.

4. **Conclusioni relative al nesso di causalità**

(169) Nessuna delle argomentazioni avanzate dalle parti interessate dimostra che l'incidenza di fattori diversi dalle importazioni in dumping dalla Cina è tale da infirmare il nesso di causalità tra le importazioni in dumping e il pregiudizio constatato. Le conclusioni relative al nesso di causalità esposte nel regolamento provvisorio sono dunque confermate.

F. **INTERESSE DELL'UNIONE**

(170) Tenendo conto delle osservazioni delle parti, la Commissione ha sottoposto a una nuova analisi tutti gli argomenti relativi all'interesse dell'Unione. Tutte le questioni sono state esaminate e sono state confermate le conclusioni del regolamento provvisorio.

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

(171) In assenza di osservazioni relative all'interesse dell'industria dell'Unione, si confermano le conclusioni di cui ai considerando da 137 a 141 del regolamento provvisorio.

▼B

2. **Interesse degli importatori**

(172) Una parte ha sostenuto che l'istituzione di misure minaccerebbe la sopravvivenza economica degli importatori dato che essi riuscirebbero a trasferire solo parzialmente alla propria clientela i costi supplementari derivanti dai dazi.

(173) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive, due parti si sono dette in disaccordo con la conclusione in base alla quale gli importatori possono passare facilmente dai fornitori cinesi ad altre fonti di approvvigionamento, in particolare perché la qualità e i prezzi non erano comparabili.

(174) In risposta a questa asserzione si rammenta che gran parte delle importazioni non è sottoposta a dazi dato che non è di origine cinese. Le caratteristiche dei prodotti in esame, fabbricati in tutto il mondo con livelli di qualità comparabili, suggeriscono che essi sono intercambiabili e che sono quindi disponibili diverse fonti alternative, a differenza di quanto argomentato. Anche per gli importatori che si appoggiano alle importazioni cinesi, che sono risultate essere oggetto di dumping e vendute a prezzi significativamente inferiori a quelli dei prodotti originari dell'Unione, l'inchiesta ha rivelato che possono applicare una maggiorazione sui prezzi di vendita superiore al 30 %. Questo dato, unitamente al fatto che, come si è appurato, gli importatori realizzano utili di circa il 5 % e hanno la possibilità di trasferire almeno una parte del potenziale aumento dei costi alla propria clientela, suggerisce che sono in grado di far fronte all'impatto delle misure.

(175) Inoltre, come affermato al considerando 144 del regolamento provvisorio, l'istituzione di misure non impedirebbe agli importatori dell'Unione di aumentare le proprie importazioni dei prodotti considerati da altre fonti che non esercitano pratiche di dumping, disponibili sia nell'Unione sia in altri paesi terzi.

(176) Un importatore ha dichiarato che per una determinata tipologia di prodotto i prezzi cinesi sarebbero attualmente più elevati rispetto a quelli dell'Unione e che quindi le misure non consentirebbero di esportare tale tipologia in futuro.

(177) L'argomentazione non è stata suffragata da nessun elemento di prova. In base alle informazioni disponibili, la tipologia di prodotto in questione rappresentava solo una piccola parte del mercato e non influenzerebbe significativamente la situazione degli approvvigionamenti sul mercato dell'Unione. L'argomentazione è stata quindi respinta.

3. **Interesse degli utilizzatori**

(178) Alcune parti interessate hanno sostenuto che l'impatto sugli utilizzatori sarebbe significativo, sottolineando in particolare che anche solo l'aumento minimo dei prezzi, pari al 32,3 %, impedirebbe ai clienti di acquistare articoli di qualità e che, se da un lato gli effetti sui grandi negozi diversificati del fai-da-te potrebbero effettivamente essere limitati, dall'altro i piccoli negozi specializzati ne risentirebbero significativamente.

(179) Per quanto riguarda l'impatto sugli utilizzatori finali, la Commissione conferma le conclusioni dei considerando 152 e 153 del regolamento che istituisce dazi provvisori, cioè che l'effetto sui prezzi sarà limitato.

▼B

(180) Il settore dell'edilizia, uno dei maggiori clienti dei produttori di piastrelle di ceramica, ha deciso di non collaborare all'inchiesta. In seguito all'istituzione delle misure provvisorie, la Federazione delle industrie europee del settore edilizio (FIEC) è stata nuovamente invitata a fornire statistiche che evidenzino se e in che misura sarebbe influenzata dall'istituzione dei provvedimenti. La FIEC ha confermato che, sebbene non vi siano informazioni direttamente disponibili, l'incidenza delle misure sui costi del settore nel suo complesso è molto bassa. Ha inoltre spiegato che il modesto interesse mostrato dai suoi membri dovrebbe essere considerato un segnale di sostegno alla proposta della Commissione.

(181) Infine, relativamente ai piccoli negozi specializzati, la Commissione non ha potuto ottenere nessun dato conclusivo a conferma dell'entità e dell'estensione dell'impatto delle misure antidumping. Analogamente a quanto avviene per gli importatori, si rammenta che le piastrelle di ceramica sono prodotte nell'Unione e in molti paesi terzi che non esercitano pratiche di dumping; si esclude quindi un grave rischio di penuria di approvvigionamenti per i negozi al dettaglio.

4. **Interesse dei consumatori finali**

(182) Si sono compiuti sforzi per ottenere una valutazione dell'impatto più dettagliata da parte dei consumatori. L'inchiesta ha dimostrato che probabilmente tale impatto è limitato.

(183) Innanzitutto, il valore assoluto delle misure è calcolato sul prezzo all'importazione, quindi su una base molto più bassa rispetto al prezzo finale di vendita al pubblico del prodotto in esame. Tale valore può essere ripartito nelle diverse fasi (importatori, grossisti, dettaglianti) prima di raggiungere il cliente finale e persino se gli importatori e i rivenditori trasferissero l'intero onere del dazio ai clienti, sul mercato vi è, come già osservato, un'ampia offerta di prodotti non sottoposti a misure, fabbricati sia dai produttori dell'Unione sia da quelli di paesi terzi.

(184) Presupponendo che importatori, grossisti e dettaglianti trasferiscano tutti i costi supplementari ai consumatori finali, la Commissione ha calcolato l'impatto dei dazi antidumping sui prezzi al pubblico mediante una valutazione dell'importo dei dazi da pagare, in base alle attuali importazioni cinesi, e attribuendo tale importo direttamente ai consumatori. L'incidenza sui costi così calcolati è significativamente inferiore a 0,5 EUR per mq. Si rammenta che il regolamento provvisorio ha stabilito che il consumo medio annuale nell'Unione è pari a circa 2,2 mq pro capite. Data la modesta incidenza del dazio per metro quadrato, l'aumento dei costi sarà probabilmente limitato anche se un consumatore dovesse acquistare una notevole quantità del prodotto in esame per lavori di costruzione o ristrutturazione.

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

(185) L'incidenza dell'istituzione delle misure favorirà probabilmente l'industria dell'Unione, con conseguenti effetti positivi sulla concorrenza del mercato dell'Unione e rendendo più lontano lo spettro di possibili chiusure di impianti e di riduzioni dei posti di lavoro.

▼B

(186) Si prevede inoltre che l'istituzione di provvedimenti abbia un impatto limitato su utilizzatori/importatori, che potrebbero approvvigionarsi presso un'ampia gamma di fornitori sul mercato dell'Unione e in altri paesi terzi.

(187) Alla luce di quanto esposto, non è possibile concludere che l'istituzione di misure sarebbe contro l'interesse dell'Unione.

G. MISURE DEFINITIVE

1. Livello di eliminazione del pregiudizio

1.1. *Comunicazione delle conclusioni*

(188) Due parti interessate hanno sostenuto che la Commissione avrebbe dovuto rendere noto il margine di underselling nel regolamento provvisorio e una di esse ha aggiunto che la mancata divulgazione di tali dati ha impedito alle parti interessate di valutare se il principio del dazio inferiore fosse stato applicato correttamente.

(189) In risposta a tali affermazioni si indicano qui di seguito i margini provvisori:

Società	Margine di pregiudizio
Gruppo Wonderful	52,6 %
Gruppo Xinruncheng	95,8 %
Shandong Yadi Ceramics Co. Ltd	72,1 %
Heyuan Becarry Ceramic Co. Ltd	73,9 %
Tutti gli altri produttori che hanno collaborato	66,0 %
Tutte le altre società	95,8 %

1.2. *Margine di pregiudizio*

(190) Una parte ha sostenuto che la Commissione ha impiegato un approccio incoerente per la determinazione del pregiudizio e che avrebbe dovuto fondare le proprie conclusioni sui dati relativi alla media ponderata dell'intera industria.

(191) In risposta a tale asserzione, si sottolinea che i risultati riguardanti il livello di eliminazione del pregiudizio sono basati sui dati verificati, relativi alle singole società, ritenuti i più affidabili per considerare tutti i fatti pertinenti ai fini del confronto. Quest'argomentazione è stata quindi respinta.

(192) Alla luce delle conclusioni raggiunte in merito al dumping, al conseguente pregiudizio, al nesso di causalità e all'interesse dell'Unione, si ritiene opportuna l'istituzione di misure per impedire che le importazioni cinesi oggetto di dumping arrechino un ulteriore pregiudizio all'industria dell'Unione.

(193) Per stabilire il livello dei dazi, la Commissione ha tenuto conto dei margini di dumping accertati e dell'importo del dazio necessario a eliminare il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

(194) Si è quindi ritenuto appropriato calcolare il margine di underselling sulla base dei prezzi forniti dai produttori dell'Unione e dagli esportatori cinesi.

▼B

(195) Nel calcolo dell'importo del dazio antidumping necessario a eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole si è tenuto conto del fatto che è opportuno calcolare il dazio in modo da consentire all'industria dell'Unione di coprire i costi di produzione e di conseguire un utile ragionevole. Si è ritenuto che un utile ragionevole al lordo delle imposte sia pari a quanto realizzato da un'industria di questo tipo operante nel settore in normali condizioni di concorrenza, cioè in assenza di importazioni oggetto di dumping, sulle vendite del prodotto simile nell'Unione. Tale utile è stato valutato con riferimento alla redditività conseguita dall'industria dell'Unione nel 2007, pari al 3,9 %, come illustrato nella tabella 12 del regolamento provvisorio.

(196) I margini di pregiudizio fissati sono i seguenti:

Società	Margine di pregiudizio
Gruppo Wonderful	58,5 %
Gruppo Xinruncheng	82,3 %
Shandong Yadi Ceramics Co. Ltd	66,6 %
Heyuan Becarry Ceramic Co. Ltd	58,6 %
Tutti gli altri produttori che hanno collaborato	65,0 %
Tutte le altre società	82,3 %

(197) Si noti che il margine di pregiudizio per «tutti gli altri produttori che hanno collaborato» è stato determinato senza impiegare dati relativi al Kito Group, dato che quest'ultimo non faceva parte del campione, e per essere coerenti con le modalità con cui è calcolato il margine di dumping per «tutti gli altri produttori che hanno collaborato» (cfr. articolo 9, paragrafo 6, prima frase, del regolamento di base). A norma dell'articolo 18 del regolamento di base, come indicato al considerando 54, per il Kito Group si applica il margine di pregiudizio residuo.

(198) Si sottolinea inoltre che tali margini di underselling sono superiori ai margini di dumping indicati ai considerando da 88 a 93 e il margine di pregiudizio deve pertanto servire da base per stabilire il livello del dazio, conformemente al principio del dazio inferiore.

(199) Per garantire la parità di trattamento tra eventuali nuovi produttori esportatori e le società che hanno collaborato all'inchiesta ma che non sono state inserite nel campione (elencate nell'allegato I del presente regolamento), si ritiene opportuno prevedere che la media ponderata del dazio istituito nei confronti di dette società venga applicata anche ai nuovi esportatori, i quali non avrebbero altrimenti diritto a un riesame a norma dell'articolo 11, paragrafo 4, del regolamento di base, che non si applica nei casi in cui si sia fatto ricorso al campionamento.

2. **Dichiarazione doganale**

(200) Le statistiche relative al prodotto in esame sono spesso espresse in metri quadrati. Tale unità statistica supplementare non esiste però per il prodotto in esame nella nomenclatura combinata pubblicata nell'allegato I del regolamento (CEE) n. 2658/87 del Consiglio, del 23 luglio 1987, relativo alla nomenclatura tariffaria e

▼B

statistica e alla tariffa doganale comune ([1]). È quindi necessario prevedere che nella dichiarazione di immissione in libera pratica sia indicato per le importazioni del prodotto in esame non soltanto il peso in chilogrammi o in tonnellate, ma anche il numero di metri quadrati.

3. **Riscossione definitiva del dazio provvisorio**

(201) In considerazione dell'entità dei margini di dumping accertati e del pregiudizio subito dall'industria dell'Unione, si ritiene necessario riscuotere in via definitiva gli importi depositati a titolo del dazio antidumping provvisorio istituito dal regolamento provvisorio.

(202) Qualora i dazi definitivi risultino più elevati dei dazi provvisori, sono riscossi in via definitiva solo gli importi depositati a titolo di dazi provvisori, mentre è svincolata la parte degli importi depositati che supera l'aliquota definitiva dei dazi antidumping.

4. **Forma delle misure**

(203) Una parte interessata ha proposto che le misure corrispondano al prezzo minimo all'importazione invece che a dazi ad valorem. Tale prezzo non è tuttavia adeguato dato che il prodotto in esame presenta molteplici tipologie i cui prezzi variano in modo significativo, creando così un notevole rischio di compensazione incrociata. Si prevede inoltre che tali tipologie di prodotto si evolveranno ulteriormente in futuro in termini di design e finiture e che di conseguenza il prezzo minimo all'importazione non costituirebbe più una base adeguata per il livello del dazio. Pertanto la richiesta di istituire misure sotto forma del suddetto prezzo è respinta.

(204) Un'altra parte ha chiesto che le misure vengano istituite sotto forma di contingenti di importazione. Questi ultimi non sono tuttavia conformi né al regolamento di base né alle norme concordate a livello internazionale. Pertanto tale richiesta è stata respinta,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di piastrelle e le lastre da pavimentazione o da rivestimento, smaltate e non smaltate, di ceramica; cubi, tessere e articoli simili di ceramica non smaltati, anche su supporto, attualmente classificati ai codici NC 6907 10 00, 6907 90 20, 6907 90 80, 6908 10 00, 6908 90 11, 6908 90 20, 6908 90 31, 6908 90 51, 6908 90 91, 6908 90 93 e 6908 90 99, originari della Repubblica popolare cinese.

2. L'aliquota del dazio antidumping definitivo applicabile al prezzo netto franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, per i prodotti descritti al paragrafo 1 e fabbricati dalle società sotto elencate è la seguente:

([1]) GU L 256 del 7.9.1987, pag. 1.

▼B

Società	Dazio	Codice addizionale TARIC
▼M2 _____		
Dongguan City Wonderful Ceramics Industrial Park Co., Ltd; Guangdong Jiamei Ceramics Co. Ltd	32,0 %	B938
Qingyuan Gani Ceramics Co. Ltd; Foshan Gani Ceramics Co. Ltd.	13,9 %	B939
▼B Guangdong Xinruncheng Ceramics Co. Ltd	29,3 %	B009
Shandong Yadi Ceramics Co. Ltd	36,5 %	B010
Società elencate nell'allegato I	30,6 %	
Tutte le altre società	69,7 %	B999

3. L'applicazione delle aliquote del dazio individuale specificate per le società di cui al paragrafo 2 è subordinata alla presentazione alle autorità doganali degli Stati membri di una fattura commerciale valida, conforme ai requisiti riportati nell'allegato II. In caso di mancata presentazione di tale fattura si applica l'aliquota del dazio applicabile a tutte le altre società.

4. Salvo disposizioni contrarie, si applicano le norme vigenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

Vengono definitivamente riscossi gli importi depositati a titolo dei dazi antidumping provvisori di cui al regolamento (UE) n. 258/2011 che istituisce un dazio provvisorio antidumping sulle importazioni di piastrelle di ceramica attualmente classificate ai codici NC 6907 10 00, 6907 90 20, 6907 90 80, 6908 10 00, 6908 90 11, 6908 90 20, 6908 90 31, 6908 90 51, 6908 90 91, 6908 90 93 e 6908 90 99 originarie della Repubblica popolare cinese. Gli importi depositati sono svincolati nella parte eccedente il dazio antidumping definitivo.

Articolo 3

Qualora un produttore della Repubblica popolare cinese fornisca alla Commissione elementi di prova sufficienti a dimostrare che non ha esportato le merci di cui all'articolo 1, paragrafo 1, originarie della Repubblica popolare cinese nel corso del periodo dell'inchiesta (dal 1º aprile 2009 al 31 marzo 2010), che non è collegato ad alcun esportatore o produttore assoggettato alle misure istituite dal presente regolamento e che, successivamente alla fine del periodo dell'inchiesta, ha effettivamente esportato le merci in esame o ha assunto un obbligo contrattuale irrevocabile di esportarne un quantitativo significativo nell'Unione, il Consiglio, deliberando a maggioranza semplice su proposta della Commissione, previa consultazione del comitato consultivo, può modificare l'articolo 1, paragrafo 2, al fine di assegnare a tale produttore il dazio applicabile ai produttori esportatori che hanno collaborato e non sono stati inseriti nel campione, pari al 30,6 %.

▼B

Articolo 4

Quando una dichiarazione di immissione in libera pratica è presentata per i prodotti di cui all'articolo 1, nel campo corrispondente della dichiarazione è indicato il numero di metri quadrati dei prodotti importati.

Articolo 5

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

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

▼B

ALLEGATO I

I PRODUTTORI CINESI CHE HANNO COLLABORATO NON INSERITI NEL CAMPIONE O A CUI NON È STATO CONCESSO IL TRATTAMENTO INDIVIDUALE SONO I SEGUENTI

Nome	Codice addizionale TARIC
Dongguan He Mei Ceramics Co. Ltd	B132
Dongpeng Ceramic (Qingyuan) Co. Ltd	B133
Eagle Brand Ceramics Industrial (Heyuan) Co. Ltd	B134
Enping City Huachang Ceramic Co. Ltd	B135
Enping Huiying Ceramics Industry Co. Ltd	B136
Enping Yungo Ceramic Co. Ltd	B137
Foshan Aoling Jinggong Ceramics Co. Ltd	B138
Foshan Bailifeng Building Materials Co. Ltd	B139
Foshan Bragi Ceramic Co. Ltd	B140
Foshan City Fangyuan Ceramic Co. Ltd	B141
Foshan Gaoming Shuncheng Ceramic Co. Ltd	B142
Foshan Gaoming Yaju Ceramics Co. Ltd	B143
Foshan Guanzhu Ceramics Co. Ltd	B144
Foshan Huashengchang Ceramic Co. Ltd	B145
Foshan Jiajun Ceramics Co. Ltd	B146
Foshan Mingzhao Technology Development Co. Ltd	B147
Foshan Nanhai Jingye Ceramics Co. Ltd	B148
Foshan Nanhai Shengdige Decoration Material Co. Ltd	B149
Foshan Nanhai Xiaotang Jinzun Border Factory Co. Ltd	B150
Foshan Nanhai Yonghong Ceramic Co. Ltd	B151
Foshan Oceanland Ceramics Co. Ltd	B152
Foshan Oceano Ceramics Co. Ltd	B153
Foshan Sanshui Hongyuan Ceramics Enterprise Co. Ltd	B154
Foshan Sanshui Huiwanjia Ceramics Co. Ltd	B155
Foshan Sanshui New Pearl Construction Ceramics Industrial Co. Ltd	B156
Foshan Shiwan Eagle Brand Ceramic Ltd	B157
Foshan Shiwan Yulong Ceramics Co. Ltd	B158
Foshan Summit Ceramics Co. Ltd	B159
Foshan Tidiy Ceramics Co. Ltd	B160
Foshan VIGORBOOM Ceramic Co. Ltd	B161
Foshan Xingtai Ceramics Co. Ltd	B162
Foshan Zhuyangyang Ceramics Co. Ltd	B163
Fujian Fuzhou Zhongxin Ceramics Co. Ltd	B164
Fujian Jinjiang Lianxing Building Material Co. Ltd	B165
Fujian Minqing Jiali Ceramics Co. Ltd	B166
Fujian Minqing Ruimei Ceramics Co. Ltd	B167

▼B

Nome	Codice addizionale TARIC
Fujian Minqing Shuangxing Ceramics Co. Ltd	B168
Gaoyao Yushan Ceramics Industry Co. Ltd	B169
Guangdong Bode Fine Building Materials Co. Ltd	B170
Guangdong Foshan Redpearl Building Material Co. Ltd	B171
Guangdong Gold Medal Ceramics Co. Ltd	B172
Guangdong Grifine Ceramics Co. Ltd	B173
Guangdong Homeway Ceramics Industry Co. Ltd	B174
Guangdong Huiya Ceramics Co. Ltd	B175
Guangdong Juimsi Ceramics Co. Ltd	B176
Guangdong Kaiping Tilee's Building Materials Co. Ltd	B177
Guangdong Kingdom Ceramics Co. Ltd	B178
Guangdong Monalisa Ceramics Co. Ltd	B179
Guangdong New Zhong Yuan Ceramics Co. Ltd Shunde Yuezhong Branch	B180
Guangdong Ouya Ceramics Co. Ltd	B181
Guangdong Overland Ceramics Co. Ltd	B182
Guangdong Qianghui (QHTC) Ceramics Co. Ltd	B183
Guangdong Sihui Kedi Ceramics Co. Ltd	B184
Guangdong Summit Ceramics Co. Ltd	B185
Guangdong Tianbi Ceramics Co. Ltd	B186
Guangdong Winto Ceramics Co. Ltd	B187
Guangdong Xinghui Ceramics Group Co. Ltd	B188
Guangning County Oudian Art Ceramic Co. Ltd	B189
Guangzhou Cowin Ceramics Co. Ltd	B190
Hangzhou Nabel Ceramics Co. Ltd	B191
Hangzhou Nabel Group Co. Ltd	B192
Hangzhou Venice Ceramics Co. Ltd	B193
Heyuan Becarry Ceramics Co. Ltd	B194
Heyuan Wanfeng Ceramics Co. Ltd	B195
Hitom Ceramics Co. Ltd	B196
Huiyang Kingtile Ceramics Co. Ltd	B197
Jiangxi Ouya Ceramics Co. Ltd	B198
Jingdezhen Tidiy Ceramics Co. Ltd	B199
Kim Hin Ceramics (Shanghai) Co. Ltd	B200
Lixian Xinpeng Ceramic Co. Ltd	B201
Louis Valentino (Inner Mongolia) Ceramic Co. Ltd	B202
Louvrenike (Foshan) Ceramics Co. Ltd	B203
Nabel Ceramics (Jiujiang City) Co. Ltd	B204
▼M1	
Onna Ceramic Industries (China) Co., Ltd	B293
▼B	
Ordos Xinghui Ceramics Co. Ltd	B205

▼B

Nome	Codice addizionale TARIC
Qingdao Diya Ceramics Co. Ltd	B206
Qingyuan Guanxingwang Ceramics Co. Ltd	B207
Qingyuan Oudian Art Ceramic Co. Ltd	B208
Qingyuan Ouya Ceramics Co. Ltd	B209
RAK (Gaoyao) Ceramics Co. Ltd	B210
Shandong ASA Ceramic Co. Ltd	B211
Shandong Dongpeng Ceramic Co. Ltd	B212
Shandong Jialiya Ceramic Co. Ltd	B213
Shanghai Cimic Tile Co. Ltd	B214
Sinyih Ceramic (China) Co. Ltd	B215
Sinyih Ceramic (Penglai) Co. Ltd	B216
Southern Building Materials and Sanitary Co. Ltd of Qingyuan	B217
Tangshan Huida Ceramic Group Co. Ltd	B218
Tangshan Huida Ceramic Group Huiquin Co. Ltd	B219
Tegaote Ceramics Co. Ltd	B220
Tianjin (TEDA) Honghui Industry & Trade Co. Ltd	B221
Topbro Ceramics Co. Ltd	B222
Xingning Christ Craftworks Co. Ltd	B223
Zhao Qing City Shenghui Ceramics Co. Ltd	B224
Zhaoqing Jin Ouya Ceramics Company Limited	B225
Zhaoqing Zhongheng Ceramics Co. Ltd	B226
Zibo Hualiansheng Ceramics Co. Ltd	B227
Zibo Huaruinuo Ceramics Co. Ltd	B228
Shandong Tongyi Ceramics Co. Ltd	B229

▼B

ALLEGATO II

Una dichiarazione firmata da un responsabile del soggetto giuridico che emette la fattura commerciale deve figurare sulla fattura commerciale valida di cui all'articolo 1, paragrafo 3, secondo il seguente modello:

1) nome e funzione del responsabile del soggetto giuridico che ha emesso la fattura commerciale;

2) la seguente dichiarazione:

«Il sottoscritto certifica che il quantitativo (volume) di piastrelle di ceramica venduto all'esportazione nell'Unione europea e oggetto della presente fattura è stato fabbricato da (nome della società e sede sociale) (codice addizionale TARIC) in (paese). Il sottoscritto dichiara che le informazioni fornite nella presente fattura sono complete ed esatte.

(Data e firma)»