2026/2547

16.11.2026

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) 2026/2547 DELLA COMMISSIONE

del 13 novembre 2026

che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni prodotti piatti di acciaio laminati a freddo originari dell'India, del Giappone, di Taiwan, della Turchia e del Vietnam

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (UE) 2016/1036 del Parlamento europeo e del Consiglio, dell'8 giugno 2016, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri dell'Unione europea [1] («regolamento di base»), in particolare l'articolo 9,

considerando quanto segue:

1. PROCEDURA

1.1. Apertura

(1) Il 18 settembre 2025 la Commissione europea («Commissione») ha aperto un'inchiesta antidumping relativa alle importazioni di alcuni prodotti piatti di acciaio laminati a freddo («CRF») originari dell'India, del Giappone, di Taiwan, della Turchia e del Vietnam («paesi interessati») sulla base dell'articolo 5 del regolamento di base. La Commissione ha pubblicato un avviso di apertura nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* [2] («avviso di apertura»).

(2) La Commissione ha aperto l'inchiesta a seguito di una denuncia presentata il 4 agosto 2025 da Eurofer («denunciante»). La denuncia è stata presentata per conto dell'industria dell'Unione di CRF ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento di base. La denuncia conteneva elementi di prova dell'esistenza del dumping e del conseguente pregiudizio notevole sufficienti a giustificare l'apertura dell'inchiesta.

1.2. Registrazione

(3) Con il regolamento di esecuzione (UE) 2025/2432 della Commissione [3] («regolamento di registrazione»), la Commissione ha disposto la registrazione delle importazioni del prodotto in esame.

1.3. Parti interessate

(4) Nell'avviso di apertura la Commissione ha invitato le parti interessate a manifestarsi al fine di partecipare all'inchiesta. La Commissione ha inoltre informato espressamente il denunciante, altri produttori noti dell'Unione, i produttori esportatori noti e le autorità di India, Giappone, Taiwan, Turchia e Vietnam, nonché gli importatori, i fornitori, gli utilizzatori e gli operatori commerciali noti, come pure le associazioni notoriamente interessate all'apertura dell'inchiesta, invitandoli a partecipare.

(5) Le parti interessate hanno avuto la possibilità di presentare osservazioni sull'apertura dell'inchiesta e di chiedere un'audizione con la Commissione e/o con il consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale.

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

[2] Avviso di apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni di alcuni prodotti piatti di acciaio laminati a freddo originari dell'India, del Giappone, di Taiwan, della Turchia e del Vietnam (GU C, C/2025/5025, 18.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/C/2025/5025/oj).

[3] Regolamento di esecuzione (UE) 2025/2432 della Commissione, del 3 dicembre 2025, che dispone la registrazione delle importazioni di alcuni prodotti piatti di acciaio laminati a freddo originari dell'India, del Giappone, di Taiwan, della Turchia e del Vietnam al fine di consentire la riscossione di dazi antidumping sulle importazioni soggette a registrazione (GU L, 2025/2432, 4.12.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/2432/oj).

(6) Il 18 settembre 2025 Daido Steel Co., Ltd («Daido»), un produttore giapponese di vari prodotti di acciaio speciali, tra cui i CRF, ha chiesto di diventare una parte interessata nell'inchiesta, affermando di essere interessato dall'esito dell'inchiesta, in quanto produttore del prodotto oggetto dell'inchiesta che in passato aveva esportato piccoli quantitativi, e sostenendo che intendeva riprendere le esportazioni nell'UE nel prossimo futuro. Il 2 ottobre 2025 la Commissione ha respinto la richiesta di Daido in quanto, secondo la risposta al modulo di campionamento per i produttori esportatori, Daido non aveva esportato il prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta. Il 9 ottobre 2025 Daido ha chiesto al consigliere-auditore di intervenire affinché i servizi della Commissione riconoscessero il suo status di parte interessata con un chiaro interesse in merito all'esito dell'inchiesta, manifestando l'intenzione di presentare una richiesta di esclusione del prodotto. Il 4 dicembre 2025, dopo un esame approfondito della questione con i servizi della Commissione, il consigliere-auditore ha formulato una raccomandazione concernente la richiesta di Daido in merito allo status di parte interessata. Non è stato però necessario considerare la raccomandazione, in quanto il 18 febbraio 2026 i servizi della Commissione hanno informato Daido che, essendo risultato collegato al produttore esportatore giapponese inserito nel campione Nippon Steel Corporation («Nippon Steel»), poteva presentare le sue osservazioni nel contesto dell'inchiesta in quanto parte del gruppo Nippon Steel. Il 4 marzo 2026 Daido ha presentato la sua richiesta di esclusione del prodotto, trattata di seguito a punto 2.4. Il 24 agosto 2026 Daido ha presentato osservazioni sul documento generale di divulgazione delle informazioni, esercitando quindi pienamente i suoi diritti di parte interessata.

(7) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il produttore esportatore turco Tezcan Galvanizli Yapı Elemanları Sanayi ve Tic. («Tezcan») ha chiesto di essere considerato un produttore esportatore che ha collaborato non inserito nel campione. La società ha affermato che la Commissione dovrebbe tenere conto di circostanze particolari, in particolare del fatto che Tezcan ha esportato quantità limitate nell'Unione e che durante l'inchiesta in questione era fortemente impegnata in un riesame in previsione della scadenza.

(8) La Commissione ha respinto la richiesta. La società è stata adeguatamente informata in merito all'inchiesta il giorno della sua apertura. La società non ha tuttavia risposto al questionario per il campionamento, né si è registrata come parte interessata. Oltre alle informazioni sull'apertura dell'inchiesta fornite dalla Commissione, la società è stata informata del procedimento dal governo della Turchia, che ha raccolto dati dai produttori di CRF ai fini della sua risposta al questionario sull'esistenza di una particolare situazione di mercato in Turchia.

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

1.4.1. *Argomentazioni relative alla particolare situazione del mercato*

(9) In via preliminare la Commissione ha rilevato che la denuncia forniva sufficienti elementi di prova dell'esistenza del dumping, ai sensi dell'articolo 5 del regolamento di base, senza alcun adeguamento relativo a una particolare situazione di mercato per giustificare l'apertura dell'inchiesta. Come indicato infatti al punto 3 dell'avviso di apertura, la denuncia forniva sufficienti elementi di prova dell'esistenza del dumping calcolato sulla base di un confronto tra il prezzo praticato sul mercato interno e il prezzo all'esportazione (franco fabbrica) del prodotto oggetto dell'inchiesta venduto per l'esportazione nell'Unione, senza alcun adeguamento in considerazione della particolare situazione di mercato addotta dal denunciante. I margini di dumping risultanti da tale confronto erano significativi per tutti i paesi interessati e costituivano di per sé sufficienti elementi di prova dell'esistenza del dumping, tali da giustificare l'apertura di un'inchiesta per tutti i paesi interessati. Inoltre, le disposizioni dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base relative alla particolare situazione di mercato, come tutte le altre disposizioni di tale articolo, si applicano alla determinazione del valore normale indipendentemente dagli elementi di prova forniti nella denuncia. Di conseguenza nessuna delle argomentazioni relative agli elementi di prova né le asserzioni dell'esistenza di una particolare situazione di mercato contenute nella denuncia possono mettere in discussione la conclusione relativa alla sufficienza degli elementi di prova per l'apertura dell'inchiesta o il diritto della Commissione di indagare sull'esistenza di una particolare situazione di mercato nei paesi interessati.

1.4.1.1. Argomentazioni relative all'effetto «push-out»

(10) Il cosiddetto effetto «push-out» è spiegato al punto 3.1.

(11) POSCO VIETNAM Co., Ltd, Ho Chi Minh City («Posviet») e Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş., Istanbul («Tatmetal») hanno asserito che gli elementi di prova relativi alla particolare situazione di mercato inclusi nella denuncia per quanto riguarda il Vietnam e la Turchia non erano sufficienti per costituire elementi di prova prima

facie ai sensi del paragrafo 5.2 dell'accordo antidumping dell'OMC. Posviet e Tatmetal hanno fatto riferimento alle conclusioni del panel dell'OMC nel caso *Australia — Misure antidumping sulla carta* ([4]), secondo cui «dall'aggettivo qualificativo "particolare" consegue che la situazione di mercato deve essere "distinta, individuale, unica, specifica"». Posviet ha inoltre asserito che il panel dell'OMC nel caso *UE — Metodologie di adeguamento dei costi II (Russia)* ([5]) ha dichiarato che il termine «particolare» ostava a che una «situazione generale» potesse essere considerata una particolare situazione di mercato. Posviet ha sostenuto che una particolare situazione di mercato, pur non dovendo necessariamente essere esclusiva del mercato interno di un determinato paese, deve comunque costituire un fenomeno localizzato, vale a dire un fenomeno che si manifesta all'interno di tale mercato specifico anziché riflettere una circostanza generale o globale. Posviet e Tatmetal hanno concluso che, poiché il denunciante ha sostenuto che le sovracapacità cinesi si sono rapidamente propagate al resto del mondo, non si trattava più di una situazione peculiare dei mercati interni dei cinque paesi interessati, bensì di una tendenza diffusa e globale, che rientrava nel tipo di «situazione generale» esclusa dai panel dell'OMC.

(12) Posviet ha inoltre affermato che la denuncia era troppo generica per quanto riguarda il mercato dei prodotti interessati dal presunto effetto «push-out» della sovracapacità cinese, in quanto faceva riferimento a «sovracapacità di acciaio (anche per i CRF) in tutto il mondo». Posviet ha affermato che questa presunta situazione aveva una portata mondiale e andava oltre i mercati dei CRF, come dimostrato dall'affermazione contenuta nella denuncia secondo cui «le sovracapacità globali hanno abbassato artificialmente i prezzi internazionali dell'acciaio in tutto il mondo». Posviet ha sostenuto che una condizione di mercato che interessa una tale varietà di prodotti nella maggior parte dei mercati internazionali era il contrario di «particolare».

(13) Tatmetal ha inoltre affermato che, nel contesto globale delle esportazioni cinesi di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo, la Turchia era tra i primi dieci paesi di esportazione, ma le importazioni in Turchia rappresentavano solo il 3,5 % delle esportazioni cinesi del prodotto oggetto dell'inchiesta. Tatmetal ha affermato che la Turchia non era vulnerabile alle importazioni cinesi di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo, dato che la RPC era solo la terza maggiore fonte di importazione. Tatmetal ha inoltre asserito che la denuncia non forniva un nesso di causalità tra le sovracapacità cinesi e la politica dei prezzi delle società turche che fabbricano il prodotto oggetto dell'inchiesta e che i risultati economici di Tatmetal smentiscono il presupposto delle asserzioni sull'effetto «push-out».

(14) La denuncia conteneva informazioni sull'impennata delle importazioni cinesi di CRF in Vietnam e Turchia dal 2019 al 2024 ([6]). La denuncia conteneva anche informazioni sulla quota delle importazioni cinesi rispetto al totale delle importazioni di CRF del Vietnam e della Turchia ([7]) e sul confronto tra il prezzo delle importazioni cinesi in Vietnam e in Turchia e i prezzi sul mercato interno di Vietnam e Turchia tra il 2019 e il 2024 ([8]), nonché i relativi effetti su tali prezzi. Inoltre, tali elementi si riferivano anche al periodo dell'inchiesta analizzato nella denuncia (ossia il 2024), al quale facevano riferimento anche i risultati finanziari delle società. La denuncia conteneva sufficienti elementi di prova del fatto che sul mercato interno vietnamita e turco esisteva una particolare situazione di mercato. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(15) Le autorità di Taiwan hanno affermato che gli elementi di prova della particolare situazione di mercato inclusi nella denuncia per quanto riguarda Taiwan non erano sufficienti per costituire elementi di prova prima facie ai sensi del paragrafo 5.2 dell'accordo antidumping dell'OMC. Secondo le autorità di Taiwan, la maggior parte degli elementi di prova presentati per giustificare l'esistenza di una particolare situazione di mercato non riguardava il mercato interno del paese, in quanto in relazione a Taiwan il denunciante aveva presentato solo i risultati finanziari di due produttori di acciaio locali. Tali risultati finanziari si riferivano all'intera società e/o al gruppo e non riguardavano specificamente i CRF. Inoltre, si riferivano al 2024, mentre il denunciante ha analizzato il periodo 2015-2020 per determinare l'adeguamento della redditività reso necessario dalla particolare situazione di mercato.

([4]) Relazione del panel, *Australia – Anti-Dumping Measures on A4 Copy Paper*, WT/DS529/R e add. 1, adottata il 28 gennaio 2020, DSR 2020:I, pag. 261, punto 7.21.

([5]) Relazione del panel, *European Union – Cost Adjustment Methodologies and Certain Anti-Dumping Measures on Imports from Russia (Second Complaint)*, WT/DS494/R e add. 1, distribuita ai membri dell'OMC il 24 luglio 2020, impugnata il 28 agosto 2020, punto 7.180.

([6]) Cfr. la versione consultabile della denuncia, tabella dopo il punto 234 e punto 237.

([7]) Cfr. la versione consultabile della denuncia, tabella dopo il punto 239.

([8]) Cfr. la versione consultabile della denuncia, tabella dopo il punto 241.

(16) La denuncia conteneva informazioni sull'impennata delle importazioni cinesi di CRF a Taiwan dal 2019 al 2024 ([9]). La denuncia conteneva anche informazioni sulla quota delle importazioni cinesi rispetto al totale delle importazioni di CRF di Taiwan ([10]) e sul confronto tra il prezzo delle importazioni cinesi a Taiwan e i prezzi sul mercato interno di Taiwan tra il 2019 e il 2024 ([11]), nonché i relativi effetti su tali prezzi. Inoltre tali elementi si riferivano anche al periodo dell'inchiesta analizzato nella denuncia (ossia il 2024), al quale facevano riferimento anche i risultati finanziari delle società. La denuncia conteneva pertanto sufficienti elementi di prova del fatto che sul mercato interno di Taiwan esisteva una particolare situazione di mercato. Il parametro di riferimento utilizzato nella denuncia per determinare la redditività delle società siderurgiche, qualora la sovracapacità cinese non avesse registrato una simile impennata, si riferiva alle società siderurgiche di tutto il mondo, esclusa la RPC. Il parametro di riferimento, dunque, si riferiva anche alle società di Taiwan. Il denunciante si è basato sugli anni 2015, 2017 e 2020, ma i dati forniti comprendevano una serie storica dal 2005 al 2020 ([12]). Tali dati sulla redditività sono stati utilizzati esclusivamente come parametro di riferimento per determinare i profitti realizzabili dalle società siderurgiche al di fuori della RPC in uno scenario che non prevedeva l'impennata registrata dalla sovracapacità della RPC. Quindi erano intesi unicamente a illustrare un eventuale adeguamento del profitto e a effettuare una simulazione del calcolo del profitto in condizioni di mercato normali. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(17) Le autorità di Taiwan hanno anche sostenuto che le variazioni di redditività delle singole società erano irrilevanti ai fini della determinazione dell'esistenza di una particolare situazione di mercato.

(18) Il denunciante si è basato sulla redditività di due produttori esportatori di Taiwan per il calcolo del dumping, e non come prova di una particolare situazione di mercato. In ogni caso la Commissione ha ritenuto che la variazione nel tempo della redditività di una singola società potesse effettivamente costituire un elemento di prova sufficiente di una particolare situazione di mercato ai fini della denuncia. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(19) Le autorità di Taiwan hanno inoltre sostenuto che la particolare situazione di mercato addotta nella denuncia non trovava alcun fondamento giuridico a norma del diritto dell'OMC, in quanto il panel nel caso *Australia — Misure antidumping sulla carta* ha sottolineato che una particolare situazione di mercato «è incentrata sul mercato interno» del paese interessato e non di un paese diverso ([13]). Secondo le autorità di Taiwan, la denuncia non spiegava perché la particolare situazione di mercato derivante dall'effetto «push-out» delle importazioni cinesi nei paesi interessati si verificherebbe solo nei paesi interessati e non in altri paesi terzi, compresa l'Unione.

(20) La particolare situazione di mercato addotta nella denuncia per quanto riguarda Taiwan non è la sovracapacità globale, né la sovracapacità cinese in generale, ma piuttosto l'effetto «push-out» della sovracapacità cinese che ha abbassato artificialmente prezzi sul mercato interno di Taiwan. La denuncia ha quindi fornito sufficienti elementi di prova dell'esistenza di una particolare situazione di mercato specifica per Taiwan, come precisato al considerando 16, così come per gli altri quattro paesi interessati. La situazione in altri paesi terzi, compresa l'Unione, era irrilevante ai fini dell'apertura. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(21) Infine, le autorità di Taiwan hanno sostenuto che la metodologia della denuncia volta ad adeguare il profitto dei produttori nazionali di Taiwan con le informazioni esterne al paese provenienti da produttori globali di acciaio era palesemente incompatibile con il paragrafo 2.2.2 dell'accordo antidumping dell'OMC.

(22) La metodologia della denuncia si fondava sul fatto che il profitto realizzato dai produttori nazionali a Taiwan, così come i dati relativi alle vendite complessive sul mercato interno, erano viziati dalla particolare situazione di mercato. Inoltre le informazioni utilizzate per applicare un adeguamento non costituivano dati esterni al paese, ma rispecchiavano piuttosto i profitti effettivi e ipotetici delle società a livello mondiale, includendo potenzialmente anche la redditività ridotta e ipotetica dei produttori di Taiwan. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(23) Il governo del Giappone ha affermato che l'argomentazione secondo cui sul mercato giapponese esisteva una particolare situazione di mercato dovuta all'incidenza dell'eccesso di capacità della Cina era priva di qualsiasi elemento di prova.

([9]) Cfr. la versione consultabile della denuncia, tabella dopo il punto 234 e il punto 237.
([10]) Cfr. la versione consultabile della denuncia, tabella dopo il punto 239.
([11]) Cfr. la versione consultabile della denuncia, tabella dopo il punto 241.
([12]) Cfr. gli allegati della versione consultabile della denuncia «OPEN_Annex_CRF_Profit adjustment dumping_16.09.25» e «OECD_GFSEC_Impacts of global excess capacity... _2024».
([13]) Relazione del panel, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper*, punto 7.36.

(24) La denuncia conteneva informazioni sull'andamento delle importazioni cinesi di CRF in Giappone dal 2019 al 2024 ([14]). La denuncia conteneva anche informazioni sulla quota delle importazioni cinesi rispetto al totale delle importazioni di CRF del Giappone ([15]) e sul confronto tra il prezzo delle importazioni cinesi in Giappone e i prezzi sul mercato interno del Giappone tra il 2019 e il 2024 ([16]), nonché i relativi effetti su tali prezzi. La denuncia conteneva pertanto sufficienti elementi di prova del fatto che sul mercato interno del Giappone esisteva una particolare situazione di mercato. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(25) Il governo del Giappone, Nippon Steel, JFE Steel Corporation («JFE») e Kobe Steel, Ltd. («Kobe») hanno affermato che in Giappone non esisteva una particolare situazione di mercato dovuta all'effetto «push-out» della Cina. In particolare, Nippon Steel, JFE e Kobe hanno affermato che, poiché il denunciante ha asserito che le sovracapacità cinesi riguardavano tutti e cinque i paesi interessati e ha riconosciuto che la sovracapacità di acciaio cinese ha comportato esportazioni cinesi verso altri paesi terzi, la capacità globale non può costituire una particolare situazione di mercato «distinta, individuale, unica e specifica», come richiesto dal panel nel caso *Australia — Misure antidumping sulla carta* ([17]). Che la sovracapacità di CRF non si limiti al mercato giapponese sarebbe dimostrato dal fatto che nel 2024 il Giappone non figurava tra le prime dieci destinazioni di esportazione dei CRF cinesi, rappresentando appena il 2,3 % delle esportazioni cinesi, secondo i dati Comtrade. Inoltre, l'impatto era distribuito in modo quasi uniforme in tutta l'economia mondiale e non è peculiare di alcun paese o gruppo di paesi.

(26) La particolare situazione di mercato addotta nella denuncia per quanto riguarda il Giappone non era la sovracapacità cinese in generale, ma piuttosto l'effetto «push-out» della sovracapacità cinese che ha abbassato artificialmente i prezzi sul mercato interno del Giappone. La Commissione ha inoltre rilevato che la denuncia forniva sufficienti elementi di prova dell'esistenza di una particolare situazione di mercato specifica per il Giappone, come precisato al considerando 24. La situazione in altri paesi terzi era irrilevante ai fini dell'apertura dell'inchiesta. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(27) Il governo del Giappone e Posviet hanno sostenuto che i prezzi sui mercati giapponese e vietnamita non erano artificialmente bassi, mentre Nippon Steel, JFE, Kobe e Posviet hanno affermato che il denunciante non ha fornito alcun elemento di prova del fatto che i prezzi praticati sul mercato interno siano stati ridotti artificialmente in modo da incentivare le imprese a vendere in paesi terzi piuttosto che sul mercato interno. A tale riguardo Nippon Steel, JFE e Kobe hanno riferito, sulla base dei dati Comtrade, che nel 2024 il prezzo medio all'importazione dei CRF in Giappone e Vietnam era allineato, e di fatto superiore, alla media mondiale. Posviet ha inoltre asserito che la denuncia non riguardava i fattori produttivi, bensì il prodotto a valle, e che non era economicamente corretto ritenere che i prezzi dei CRF nei paesi interessati sarebbero artificialmente bassi solo perché presumibilmente i prezzi all'importazione dei CRF dalla Cina erano artificialmente bassi. Posviet ha anche sottolineato che la quota delle importazioni di CRF cinesi nei paesi interessati era piuttosto bassa per alcuni paesi, tra il 12 % in India e il 78 % a Taiwan. Posviet ha affermato che le quote delle importazioni non erano sufficienti per trasmettere «prezzi artificialmente bassi» dalla Cina a un mercato di importazione.

(28) Il denunciante ha fornito un confronto tra il prezzo delle esportazioni cinesi in Giappone e Vietnam e i prezzi praticati sul mercato interno di questi due paesi tra il 2019 e il 2024 ([18]), nonché informazioni sulla quota delle importazioni cinesi rispetto al totale delle importazioni di CRF del Giappone e del Vietnam ([19]), da cui è emerso che le importazioni cinesi esercitavano pressioni sul mercato. Il denunciante ha inoltre riferito che le esportazioni di acciaio dal Giappone e dal Vietnam verso l'Unione sono aumentate nonostante la diminuzione delle esportazioni complessive di acciaio ([20]). Il denunciante ha pertanto fornito sufficienti elementi di prova a dimostrazione del fatto che le sovracapacità cinesi hanno ridotto artificialmente i prezzi sul mercato interno. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(29) Nippon Steel, JFE e Kobe hanno contestato l'analisi del denunciante volta a dimostrare un aumento delle importazioni cinesi in Giappone dal 2020, nonostante le circostanze eccezionali di quell'anno. A loro avviso, l'analisi della tendenza dovrebbe iniziare nel 2019 e dimostrerebbe che nel 2024 tali importazioni erano ancora inferiori rispetto al 2019, sulla base delle statistiche del Giappone.

([14]) Cfr. la versione consultabile della denuncia, tabella dopo il punto 234 e punto 237.
([15]) Cfr. la versione consultabile della denuncia, tabella dopo il punto 239.
([16]) Cfr. la versione consultabile della denuncia, tabella dopo il punto 241.
([17]) Relazione del panel, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper*, punto 7.22.
([18]) Cfr. la versione consultabile della denuncia, tabella dopo il punto 241.
([19]) Cfr. la versione consultabile della denuncia, tabella dopo il punto 239.
([20]) Cfr. la versione consultabile della denuncia, punti 398 e 399.

(30) Nippon Steel, JFE e Kobe si sono basate su un estratto che comprendeva le importazioni in Giappone dalla Repubblica di Corea («Corea», contrassegnata dal codice 103 delle statistiche giapponesi) anziché dalla RPC (contrassegnata dal codice 105 delle statistiche giapponesi). La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

1.4.1.2. Argomentazioni relative alla particolare situazione di mercato legata ai costi in Vietnam

(31) La Trade Remedies Authority del Vietnam («TRAV») ha asserito che gli elementi di prova contenuti nella denuncia erano inesatti e non aggiornati rispetto alla situazione dell'industria dei CRF in Vietnam. La TRAV ha chiarito che il governo vietnamita non ha partecipato alla sezione 20 della relazione canadese e che le determinazioni si basavano sui dati disponibili e sono state annullate da due riesami successivi, nel caso dei tubi saldati in acciaio al carbonio ([21]) e dell'acciaio resistente alla corrosione ([22]).

(32) La denuncia ha fornito elementi di prova relativi a diverse misure in Vietnam che incidevano sui costi di produzione dei CRF ([23]). Poiché conteneva elementi di prova sufficienti dell'esistenza di misure suscettibili di creare una particolare situazione di mercato in Vietnam, la Commissione ha respinto l'argomentazione. L'inchiesta accerterà se tali misure siano ancora in vigore e, se del caso, la loro incidenza sul costo di produzione dei CRF.

1.4.1.3. Argomentazioni relative al valido confronto

(33) Posviet e Tatmetal hanno richiamato le conclusioni del panel dell'OMC nel caso *Australia — Misure antidumping sulla carta*, secondo cui l'espressione «valido confronto» richiede una valutazione rispetto al confronto tra i prezzi sul mercato interno e all'esportazione, e tale valutazione della comparabilità è distinta dalla questione relativa all'esistenza di una particolare situazione di mercato. Di conseguenza, anche se esistesse una particolare situazione di mercato, *quod non*, non si può presumere che le vendite sul mercato interno non consentano un valido confronto. Per quanto riguarda le conclusioni del panel dell'OMC, Posviet e Tatmetal hanno affermato che la denuncia non forniva elementi di prova tali da suggerire che i prezzi praticati sul mercato interno nei paesi interessati non consentissero un valido confronto.

(34) La Commissione ha rilevato che la denuncia forniva sufficienti elementi di prova del fatto che i profitti dei produttori nazionali nei cinque paesi interessati hanno subito una contrazione a causa dell'effetto «push-out» della sovracapacità cinese, che ha abbassato artificialmente i prezzi sul mercato interno in tali rispettivi mercati interni. L'asserita particolare situazione di mercato, dunque, incideva solo sui prezzi praticati sul mercato interno, impedendo in tal modo un valido confronto tra i prezzi praticati sul mercato interno e le vendite all'esportazione. L'argomentazione è stata respinta.

(35) Le autorità di Taiwan hanno inoltre ricordato che, al fine di invocare l'esistenza di una particolare situazione di mercato, occorre dimostrare che tale situazione ha avuto l'effetto di rendere le vendite sul mercato interno inidonee a consentire un valido confronto con il prezzo all'esportazione. Esse hanno pertanto affermato che nessuno degli elementi di prova forniti nella denuncia indicava che la particolare situazione di mercato impedisse un valido confronto. Di fatto, secondo le autorità di Taiwan, sulla base degli elementi di prova contenuti nella denuncia tutti i profitti realizzati dai produttori di acciaio a livello mondiale risentivano dalla particolare situazione di mercato causata dalla sovracapacità globale, con la conseguenza che tale situazione non impedirebbe un valido confronto.

(36) La Commissione ha rilevato che la denuncia forniva sufficienti elementi di prova del fatto che i profitti dei produttori nazionali di Taiwan hanno subito una contrazione a causa dell'effetto «push-out» della sovracapacità cinese, che ha abbassato artificialmente i prezzi nel paese, e non in conseguenza della sovracapacità globale. L'asserita particolare situazione di mercato, dunque, incideva solo sui prezzi praticati sul mercato interno, impedendo in tal modo un valido confronto tra i prezzi praticati sul mercato interno e le vendite all'esportazione. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(37) Nippon Steel. JFE e Kobe hanno affermato che il requisito per cui la particolare situazione di mercato, se accertata, deve rendere le vendite sul mercato interno inadatte al confronto con il prezzo all'esportazione non è stato discusso nella denuncia.

([21]) CSWP3 2018 IN FD SOR, 31 gennaio 2019.
([22]) COR2 2019 IN FD SOR, 30 ottobre 2020.
([23]) Cfr. la sezione 4.4.1 della versione consultabile della denuncia.

(38) La Commissione ha rilevato che il requisito di un valido confronto è richiamato nella denuncia ([24]) e sostiene la costruzione del valore normale mediante un adeguamento del profitto. Quest'argomentazione è stata pertanto respinta.

1.4.1.4. Altre argomentazioni relative alla particolare situazione di mercato

(39) Le autorità di Taiwan hanno affermato che i produttori di acciaio di Taiwan erano spesso integrati verticalmente e quindi non dipendevano dalle importazioni cinesi di materie prime. Tale struttura ha consentito all'industria taiwanese di rimanere competitiva nei confronti delle importazioni da paesi terzi.

(40) Le autorità di Taiwan hanno inoltre affermato che Taiwan è un'economia di mercato i cui prezzi sono fissati secondo normali condizioni di concorrenza, senza alcun intervento pubblico. La Commissione dovrebbe pertanto basarsi sui prezzi dei CRF praticati sul mercato interno, come ha fatto nell'ultima inchiesta sulle importazioni di determinati fogli e rotoli (coils) di acciai inossidabili, laminati a caldo, originari tra l'altro di Taiwan ([25]). Le autorità di Taiwan hanno rilevato che la domanda e l'avviso di apertura del riesame in previsione della scadenza di tali misure antidumping, in corso al momento della presente inchiesta, non facevano riferimento ad alcuna particolare situazione di mercato a Taiwan, a una mancanza di rappresentatività delle vendite sul mercato interno o a distorsioni dei profitti.

(41) Inoltre, le autorità di Taiwan hanno affermato che una risultanza relativa a una particolare situazione di mercato non può basarsi su fenomeni di prezzo globali determinati da un paese terzo non interessato dall'inchiesta. Le autorità di Taiwan hanno sollevato preoccupazioni in merito alla conformità alle norme dell'OMC di tale interpretazione della nozione di particolare situazione di mercato, in special modo qualora tale interpretazione non fosse suffragata da chiari elementi di prova di un intervento dello Stato e di conseguenti distorsioni del mercato specifiche per il mercato di Taiwan. A tale riguardo le autorità di Taiwan hanno fatto riferimento a un precedente in cui una particolare situazione di mercato era associata a forme identificabili di influenza del governo ([26]), nonché a un caso in cui la Commissione ha respinto un'argomentazione relativa all'esistenza di una particolare situazione di mercato in relazione a un prodotto di acciaio ([27]).

(42) A tale riguardo Eurofer ha affermato che il fattore decisivo non risiede nella natura della situazione in sé, ma nell'effetto e nell'impatto che essa produce sul mercato. Concretamente, non è la sovracapacità cinese in sé a creare una particolare situazione, ma piuttosto il suo effetto su ciascuno dei paesi interessati.

(43) Nippon Steel, JFE e Kobe hanno affermato che il Giappone non era particolarmente vulnerabile alle importazioni cinesi di CRF, in quanto la quota indicata nella denuncia era inferiore a quella di Taiwan o del Vietnam.

(44) Nippon Steel, JFE e Kobe hanno aggiunto che l'industria giapponese è sistematicamente protetta dagli effetti della sovracapacità cinese mediante le misure di difesa commerciale istituite dal governo del Giappone e hanno fatto riferimento a una serie di misure e al monitoraggio continuo del governo del Giappone.

(45) Eurofer ha contestato tale interpretazione affermando che tale protezione non era stata sufficiente a dissipare le preoccupazioni dell'industria giapponese, facendo riferimento a una serie di dichiarazioni pubbliche di rappresentanti di società del settore siderurgico e case commerciali giapponesi.

(46) Nippon Steel, JFE e Kobe hanno anche affermato che il mercato siderurgico giapponese era strutturalmente isolato dalla penetrazione delle importazioni cinesi in virtù delle esigenze dei consumatori in termini di prodotti di alta qualità che l'industria cinese generalmente non offre, in particolare nel settore automobilistico giapponese, e delle modalità specifiche di svolgimento delle attività commerciali sul mercato giapponese, caratterizzate dal coinvolgimento di società commerciali che hanno sviluppato relazioni consolidate e fortemente definite con i produttori giapponesi.

([24]) Cfr. la versione consultabile della denuncia, punti 58 e 191.

([25]) Regolamento di esecuzione (UE) 2020/508 della Commissione, del 7 aprile 2020, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di determinati fogli e rotoli (coils), di acciai inossidabili, laminati a caldo, originari dell'Indonesia, della Repubblica popolare cinese e di Taiwan (GU L 110 dell'8.4.2020, pag. 3, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2020/508/oj).

([26]) Relazione del panel, *EU – Cost Adjustment Methodologies II (Russia)*, punto 7.40.

([27]) Regolamento di esecuzione (UE) 2025/1919 della Commissione, del 25 settembre 2025, che istituisce un dazio antidumping definitivo e riscuote definitivamente il dazio provvisorio istituito sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari dell'Egitto, del Giappone e del Vietnam e che chiude l'inchiesta sulle importazioni di tali prodotti originari dell'India (GU L, 2025/1919, 26.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1919/oj), considerando da 132 a 137.

(47) Nella versione sensibile delle sue osservazioni Nippon Steel ha inoltre sostenuto che, a causa delle caratteristiche del mercato giapponese descritte ai considerando 44 e 46, i prezzi praticati sul mercato interno giapponese erano artificialmente più elevati.

(48) Nippon Steel, JFE e Kobe hanno anche sottolineato il fatto che l'industria giapponese non ha contribuito alle sovracapacità globali nel settore siderurgico, in quanto tra il 2019 e il 2024 la capacità produttiva interna di acciaio in Giappone è diminuita, sulla base dei dati dell'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economici («OCSE»), a differenza del Vietnam, dove la capacità è aumentata. In ambito internazionale, inoltre, il governo del Giappone ha partecipato a discussioni trilaterali con l'Unione e gli Stati Uniti d'America per affrontare l'eccesso di capacità produttiva di acciaio a livello mondiale ed è un membro attivo e di lunga data del Forum mondiale sull'eccesso di capacità produttiva di acciaio («GFSEC»).

(49) La TRAV ha sostenuto che l'asserzione contenuta nella denuncia secondo cui la presenza in Vietnam di prodotti piatti laminati a freddo cinesi a prezzi bassi ha costretto i produttori nazionali dei medesimi prodotti a ridurre i loro prezzi di vendita sul mercato interno a livelli insostenibili al fine di competere con i prezzi dei prodotti piatti laminati a freddo cinesi era di fatto errata, in quanto le importazioni di tali prodotti dalla Cina al Vietnam sono soggette a dazi antidumping dal 2020 e le misure sono state estese nel dicembre 2025.

(50) Il governo del Giappone ha chiesto che le vendite sul mercato interno e il prezzo all'esportazione fossero confrontati in modo adeguato. A tale riguardo Nippon Steel, JFE e Kobe hanno inoltre sostenuto che, anche se la Commissione accertasse l'esistenza di una particolare situazione di mercato sul mercato giapponese, ciò non impedirebbe automaticamente un valido confronto tra il prezzo praticato sul mercato interno e il prezzo all'esportazione, in quanto l'effetto «push-out» della sovracapacità cinese nel settore siderurgico ha riguardato in egual misura sia il mercato giapponese che quello dell'Unione. A loro avviso ciò deriva dalla natura dell'asserita particolare situazione di mercato, in quanto la sovracapacità nel settore siderurgico, e in particolare in Cina, ha effetti a livello mondiale e incide sull'economia globale, come riconosciuto dal denunciante. A sostegno di quanto sopra, le parti hanno confrontato il volume totale delle importazioni di CRF in Giappone e nell'Unione, affermando che erano simili. A loro avviso, anche la protezione dalle importazioni cinesi è simile. Il Giappone sarebbe protetto dai fattori indicati ai considerando 44 e 46, mentre l'Unione sarebbe protetta da dazi antidumping sulle importazioni di CRF originari, tra l'altro, della RPC ([28]) e dalle misure di salvaguardia su determinati prodotti di acciaio ([29]). A loro avviso tuttavia tali misure si sono dimostrate inefficaci nell'affrontare la sovracapacità, dato che il consumo dell'Unione è diminuito mentre i volumi dei contingenti tariffari sono aumentati attraverso la liberalizzazione annuale. Ciò sarebbe confermato dalla proposta della Commissione di affrontare gli effetti negativi sul commercio dovuti alla sovracapacità globale nel mercato siderurgico dell'Unione ([30]).

(51) Al contrario, Eurofer ha ritenuto che un valido confronto non fosse necessario nelle circostanze del caso di specie, in quanto non è la stessa particolare situazione di mercato a incidere sui prezzi all'esportazione, bensì un fenomeno economico diverso (ossia l'effetto delle sovracapacità cinesi sul mercato dell'Unione). Secondo Eurofer, il dumping consisteva esattamente nella scelta di fissare i prezzi all'esportazione a un livello inferiore rispetto al valore normale, a prescindere dalle dinamiche economiche sui mercati di esportazione. Inoltre, la Commissione non effettua un'analisi parallela di questo tipo per motivi diversi dalla costruzione del valore normale. Ad esempio, se ritiene che tutte le vendite sul mercato interno siano effettuate in perdita e che, in quanto tali, non rientrino nelle normali operazioni commerciali, la Commissione non può decidere di utilizzare i dati relativi alle vendite effettive, in quanto anche tutte le vendite sul mercato dell'Unione sono effettuate in perdita. Secondo Eurofer, quest'ultimo elemento è irrilevante.

([28]) Istituiti da ultimo mediante il regolamento di esecuzione (UE) 2022/2068 della Commissione, del 26 ottobre 2022, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni prodotti piatti di acciaio laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese e della Federazione russa a seguito di un riesame in previsione della scadenza a norma dell'articolo 11, paragrafo 2, del regolamento (UE) 2016/1036 del Parlamento europeo e del Consiglio (GU L 277 del 27.10.2022, pag. 149, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/2068/oj).

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

([30]) Proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio che affronta gli effetti negativi sul commercio dovuti alla sovraccapacità globale nel mercato siderurgico dell'Unione [COM(2025) 726 final del 7.10.2025].

(52) Nippon Steel, JFE, Kobe e Tatmetal hanno inoltre affermato che, anche qualora fossero soddisfatte le condizioni di cui all'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, la Commissione non poteva non tenere conto dei profitti effettivi di Nippon Steel e Tatmetal relativi alle vendite sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali ai sensi della parte introduttiva dell'articolo 2, paragrafo 6, in quanto l'articolo 2, paragrafo 3, consentiva alla Commissione solo di costruire il valore normale. Infatti, a loro avviso, se esistono dati effettivi sulla produzione e sulla vendita nel corso di normali operazioni commerciali, la Commissione deve utilizzarli per determinare l'importo del profitto, come spiegato dalla Corte nella sentenza *Goldstar/Consiglio* ([31]) e da diverse decisioni dell'OMC ([32]). A loro avviso, il profitto sulle vendite effettivamente realizzate sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali potrebbe non essere considerato ai fini della costruzione del valore normale a norma dell'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base solo in assenza di vendite sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali. A tale riguardo la Commissione non poteva confondere le normali operazioni commerciali con una particolare situazione di mercato al fine di non tenere conto del profitto realizzato sulle vendite sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali, in quanto si tratta di due concetti distinti, come dimostrato dall'uso della congiunzione «oppure» tra di essi nell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base. Sulla base della sentenza *NutraSweet/Consiglio* ([33]), Nippon Steel, JFE e Kobe hanno sostenuto che la verifica delle normali operazioni commerciali riguardava la natura delle vendite in quanto tali e non quella del mercato in cui opera una società. Nippon Steel, JFE, Kobe e Tatmetal hanno fatto riferimento anche alla sentenza *Consiglio/Alumina* ([34]). Il fatto che ciò potrebbe portare a un valore normale costruito pari ai prezzi di vendita sul mercato interno non considerati in ragione della particolare situazione di mercato sarebbe irrilevante secondo Nippon Steel, JFE e Kobe, con riferimento alla sentenza *Hansol* ([35]).

(53) Eurofer ha dissentito, ritenendo che le vendite sul mercato interno in un mercato interessato da una particolare situazione di mercato non rientrerebbero nelle normali operazioni commerciali, impedendo così alla Commissione di basarsi sui prezzi effettivi. Eurofer ha inoltre affermato che né la sentenza *Consiglio/Alumina* né la sentenza *NutraSweet/Consiglio* sostenevano la conclusione secondo cui la verifica delle normali operazioni commerciali riguardava la natura delle vendite in quanto tali e non quella del mercato in cui opera una società.

(54) Nippon Steel ha ribadito che Eurofer confondeva i concetti di normali operazioni commerciali e di particolare situazione di mercato, che sono distinti all'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, e che il punto secondo cui la verifica delle normali operazioni commerciali riguardava la natura delle vendite in quanto tali era stato chiarito nella causa *NutraSweet/Consiglio* ([36]). Per contro, il regolamento (CE) n. 1972/2002 del Consiglio ([37]), che ha introdotto per la prima volta il concetto di particolare situazione di mercato nel regolamento di base, indicava che la motivazione strategica alla base dell'introduzione della particolare situazione di mercato era incentrata su condizioni strutturali più generali all'interno di un mercato, piuttosto che sulle vendite di una specifica società ([38]). Nippon Steel ha inoltre sottolineato il fatto che l'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base non contiene alcun riferimento alla particolare situazione di mercato e utilizza invece l'espressione «nel corso di normali

([31]) Sentenza del 13 febbraio 1992, *Goldstar Co. Ltd/Consiglio delle Comunità europee*, C-105/90, ECLI:EU:C:1992:69, punti da 35 a 38.

([32]) Relazione del panel, *Australia – Anti-Dumping and Countervailing Duty Measures on Certain Products from China*, WT/DS603/R e add. 1, adottata il 26 aprile 2024, punti 7.115 e 7.116; relazione del panel, *Pakistan – Anti-Dumping Measures on Biaxially Oriented Polypropylene Film from the United Arab Emirates*, WT/DS538/R e add. 1, distribuita ai membri dell'OMC il 18 gennaio 2021, impugnata il 22 febbraio 2021, punti 7.147 e 7.148; relazione dell'organo d'appello, *European Communities – Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India*, WT/DS141/AB/R, adottata il 12 marzo 2001, DSR 2001:V, pag. 2049, punto 81; e relazioni dell'organo d'appello, *China – Measures Imposing Anti-Dumping Duties on High-Performance Stainless Steel Seamless Tubes («HP-SSST») from Japan / China – Measures Imposing Anti-Dumping Duties on High-Performance Stainless Steel Seamless Tubes («HP-SSST») from the European Union*, WT/DS454/AB/R e add. 1 / WT/DS460/AB/R e add. 1, adottate il 28 ottobre 2015, DSR 2015:IX, pag. 457, punti 5.25-5.27.

([33]) Sentenza del 3 maggio 2001, *Ajinomoto Co., Inc. e The NutraSweet Company/Consiglio dell'Unione europea e Commissione delle Comunità europee*, cause riunite C-76/98 P e C-77/98 P, ECLI:EU:C:2001:234, punto 38.

([34]) Sentenza del 1º ottobre 2014, *Consiglio dell'Unione europea/Alumina d.o.o.*, C-393/13 P, ECLI:EU:C:2014:2245, punto 30.

([35]) Ordinanza del 13 giugno 2024, *Hansol Paper Co. Ltd/Commissione europea*, T-199/23, ECLI:EU:T:2024:388, punto 63.

([36]) *NutraSweet/Consiglio*, cause riunite C-76/98 P e C-77/98 P, punto 38.

([37]) Regolamento (CE) n. 1972/2002 del Consiglio, del 5 novembre 2002, recante modifica del regolamento (CE) n. 384/96 relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea (GU L 305 del 7.11.2002, pag. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2002/1972/oj).

([38]) Regolamento (CE) n. 1972/2002 del Consiglio, considerando 3.

operazioni commerciali». Nippon Steel ha anche affermato che si dovevano utilizzare i profitti delle vendite effettuate nel corso di normali operazioni commerciali, sulla base della relazione del panel nel caso *CE — Salmone (Norvegia)* ([39]). Nippon Steel ha sostenuto che, anche nei casi in cui il volume delle vendite di un determinato prodotto sia insufficiente per giustificare il ricorso alle vendite sul mercato interno, la Commissione utilizzerebbe comunque la redditività delle vendite effettuate nel corso di normali operazioni commerciali, conformemente all'articolo 2, paragrafo 6, e alla sentenza *PT Musim Mas/Commissione* ([40]). Secondo Nippon Steel, ciò dovrebbe valere anche quando non si tiene conto dei prezzi praticati sul mercato interno a causa di una particolare situazione di mercato e il denunciante non ha dimostrato che le vendite sul mercato interno dei produttori giapponesi non erano effettuate nel corso di normali operazioni commerciali.

(55) Nippon Steel, JFE e Kobe hanno inoltre affermato che la Commissione, qualora decidesse comunque di ricorrere all'articolo 2, paragrafo 6, lettera c), sarebbe tenuta a calcolare il profitto massimo per garantire che non sia superato, come ricordato dal panel nei casi *UE – Calzature (Cina)* ([41]) e *UE – Biodiesel (Indonesia)* ([42]). La Commissione dovrebbe pertanto fornire alle parti interessate un'indicazione di quale sia il massimale e di come lo ha determinato. Le parti hanno ricordato infine che il profitto «normalmente realizzato» si riferiva a profitti che sono realizzati regolarmente o abitualmente.

(56) A tale proposito Eurofer ha sostenuto che la Commissione dovrebbe ricorrere alla lettera c), in quanto la lettera a) non poteva essere utilizzata perché la particolare situazione di mercato riguardava tutte le vendite e la lettera b) non poteva essere utilizzata perché gli effetti distorsivi delle sovracapacità cinesi sui prodotti di acciaio potevano applicarsi a un'ampia gamma di prodotti di acciaio e nessun altro prodotto si avvicinava sufficientemente alle specificità dei CRF.

(57) Nippon Steel ha risposto formulando osservazioni solo nella versione sensibile in merito ai possibili profitti da applicare.

(58) JSW Steel Limited e le sue società collegate («JSW») hanno espresso disaccordo con il denunciante sul fatto che l'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base fornisse una base giuridica per l'adeguamento dei costi ai fini del calcolo del valore normale anche qualora la Commissione accertasse l'esistenza di una particolare situazione di mercato in India. JSW ha affermato che, a norma del regolamento di base, l'esistenza di una particolare situazione di mercato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, consentirebbe di utilizzare solo il valore normale costruito, calcolato sulla base del costo di produzione, anziché i prezzi di vendita effettivi.

(59) JSW ha affermato che l'accertamento di una particolare situazione di mercato sul mercato indiano in generale non sarebbe sufficiente e che la Commissione dovrebbe dimostrare che JSW era effettivamente interessata dalla particolare situazione di mercato asserita. La parte ha affermato altresì di non essere interessata da nessuna particolare situazione di mercato asserita.

(60) Per quanto riguarda il minerale di ferro, JSW ha affermato che non esistevano restrizioni all'esportazione di minerale di ferro con tenore di ferro inferiore al 58 % e che il denunciante non aveva dimostrato in che modo eventuali misure in India avessero causato una contrazione del prezzo del minerale di ferro praticato sul mercato interno rispetto al prezzo all'esportazione. JSW ha anche affermato che, per quanto riguarda il minerale di ferro con tenore di ferro superiore al 58 %, i quantitativi importati da JSW non erano influenzati da un'eventuale particolare situazione di mercato. JWS ha affermato altresì che il prezzo al quale acquistava sul mercato interno ferro con tenore di ferro superiore al 58 % era in linea con il prezzo all'importazione. Infine, per quanto riguarda l'uso vincolato del minerale di ferro, JWS ha affermato che pagava un prezzo superiore al prezzo di mercato e che l'unico vantaggio a suo favore derivante dall'uso vincolato era la sicurezza dell'approvvigionamento.

(61) Per quanto riguarda il carbone, JSW ha osservato che la denuncia non distingueva tra il carbone da coke, che è un fattore produttivo diretto nel processo di produzione dell'acciaio, e il carbone non da coke, che è utilizzato nella produzione di energia. Secondo JSW, poiché questi due prodotti non erano intercambiabili e i relativi mercati erano distinti, la Commissione non dovrebbe tenere conto dell'argomentazione secondo cui in India esisteva una particolare situazione di mercato per il carbone. JSW ha anche dichiarato di importare la maggior parte del carbone da coke di cui aveva bisogno, in quanto la disponibilità di tale carbone sul mercato interno era insufficiente e la sua qualità inadeguata per la produzione di acciaio. Infine, ha affermato che i suoi prezzi di acquisto del carbone da coke erano comparabili ai prezzi internazionali, a dimostrazione del fatto che la politica interna non esercitava alcun effetto al ribasso sui prezzi delle importazioni indiane.

([39]) Relazione del panel, *European Communities – Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway*, WT/DS337/R, adottata il 15 gennaio 2008, e corr. 1, DSR 2008:I, pag. 3, punto 7.298.

([40]) Sentenza del 2 luglio 2025, *PT Musim Mas/Commissione*, T-176/23, ECLI:EU:C:2025:662, punto 116.

([41]) Relazione del panel, *European Communities – Anti-Dumping Measures on Certain Footwear from China*, WT/DS405/R, adottata il 22 febbraio 2012, DSR 2012:IX, pag. 4585, punti 7.299 e 7.300.

([42]) Relazione del panel, *European Union – Anti-Dumping Measures on Biodiesel from Indonesia*, WT/DS480/R e add. 1, adottata il 28 febbraio 2018, DSR 2018:II, pag. 605, punto 7.51.

(62) Per quanto riguarda i rottami, JSW ha affermato che l'asserzione di una particolare situazione di mercato per il carbone era in contrasto con una particolare situazione di mercato per i rottami, in quanto una particolare situazione di mercato per il carbone avrebbe ridotto la domanda di rottami. JSW ha affermato che il denunciante non ha dimostrato in che modo le misure indiane relative ai rottami, come il dazio all'esportazione del 15 %, abbiano contribuito a ridurre i prezzi dei rottami. Ha inoltre affermato che anche diversi altri paesi, tra cui l'Unione, avevano istituito misure a sostegno dell'utilizzo dei rottami e che il denunciante non aveva stabilito in che modo le misure indiane fossero peculiari o distintive, cosa che secondo JSW era necessaria per configurare una particolare situazione di mercato.

(63) JSW ha affermato che, anche in presenza di una particolare situazione di mercato, la Commissione dovrebbe valutare se tale situazione consentirebbe un valido confronto tra le vendite sul mercato interno e le vendite all'esportazione. JSW ha inoltre affermato che i suoi costi di produzione erano gli stessi, indipendentemente dal fatto che il prodotto in esame fosse venduto sul mercato interno o esportato. Ha anche osservato che i fattori produttivi pertinenti erano inseriti nel forno senza distinguerne la provenienza, il che è ulteriormente confermato dal fatto che, nella fabbricazione di prodotti a monte come i coils laminati a caldo, le linee di produzione non sapevano se il coil sarebbe stato ulteriormente trasformato in CRF o venduto tal quale.

(64) JSW ha contestato le asserzioni del denunciante secondo cui grandi volumi di importazioni cinesi del prodotto oggetto dell'inchiesta avevano causato una contrazione dei prezzi sul mercato interno indiano, compromettendo la capacità dei produttori indiani di effettuare vendite redditizie, e di conseguenza i produttori indiani avevano riorientato la produzione verso il mercato dell'Unione. JSW ha affermato che tale effetto «push-out» asserito dal denunciante non era peculiare dell'India e non aveva effetti dimostrabili sui prezzi, sui modelli commerciali o sulla redditività dei produttori indiani. JWS ha inoltre affermato che i suoi profitti sul mercato interno non erano stati influenzati dalla sovracapacità cinese e che il volume delle sue vendite era rimasto elevato sia sul mercato interno che su quelli di esportazione. Per quanto riguarda i prezzi, JSW ha affermato che l'andamento sul mercato interno era stato simile a quello dei mercati di esportazione. Ha inoltre osservato che le importazioni cinesi sono molto ridotte rispetto a quelle di altri paesi importatori (3-12 % delle importazioni totali), che le importazioni cinesi rappresentano appena lo 0,2-0,3 % del consumo interno e che il loro andamento risulta inferiore rispetto alle tendenze del consumo interno. Infine JWS ha affermato che l'India disponeva di misure di difesa commerciale nei confronti del prodotto oggetto dell'inchiesta.

(65) JSW ha rilevato che, a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, l'asserita particolare situazione di mercato doveva rendere il prezzo praticato sul mercato interno inadatto al confronto con il prezzo all'esportazione. Secondo JWS i due prezzi erano comparabili, in quanto l'India disponeva di efficaci misure di difesa commerciale nei confronti del prodotto oggetto dell'inchiesta e, a differenza di molti altri paesi, aveva registrato un aumento della domanda interna.

(66) JSW ha espresso disaccordo con la denuncia sul fatto che, qualora venga accertata una particolare situazione di mercato, la Commissione possa adeguare il profitto ai fini della determinazione del valore normale. Secondo JSW la Commissione non dispone di alcuna base giuridica per non tenere conto del profitto effettivo realizzato da JWS sulle sue vendite sul mercato interno ai fini della costruzione del valore normale. Infine, ha aggiunto che, anche qualora dovesse basarsi sull'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base, la Commissione deve indicare alle parti interessate quale sia il massimale e determinarlo al fine di garantire che l'importo del profitto utilizzato non superi il profitto normalmente realizzato da altri esportatori o produttori per la vendita di prodotti della stessa categoria generale sul mercato interno del paese di origine.

(67) La TRAV ha affermato che, in una recente inchiesta antidumping dell'Unione relativa alle importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dal Vietnam, l'Unione non è stata in grado di accertare l'esistenza di distorsioni relative alle materie prime. La TRAV ha asserito che la stessa conclusione si applicava all'acciaio piatto laminato a freddo, in quanto quest'ultimo è prodotto a partire da acciaio laminato a caldo. Secondo la TRAV la denuncia conteneva errori di diritto e di fatto. La parte ha inoltre asserito che le politiche del Vietnam in materia di esportazioni di minerali sono concepite per garantire una gestione sostenibile e un uso efficiente delle risorse naturali del paese, nel pieno rispetto delle leggi nazionali e degli impegni internazionali, come l'articolo XX del GATT 1994.

(68) Anche Posviet ha affermato che nell'inchiesta antidumping relativa alle importazioni di determinati prodotti piatti di acciaio laminati a caldo originari del Vietnam, del Giappone, dell'India e dell'Egitto («inchiesta sui prodotti piatti laminati a caldo») ([43]) la Commissione ha concluso che non era possibile accertare l'esistenza di una particolare situazione di mercato in Vietnam. La TRAV ha affermato che la maggior parte dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo utilizzati dall'industria nazionale vietnamita proviene da produttori nazionali, come Hoa Phat Dung Quat Steel Corporation o Formosa Ha Tinh Steel Corporation. Posviet ha asserito altresì che, poiché la denuncia nella presente inchiesta si basava sui medesimi elementi probatori, tra l'altro in merito ai prezzi del carbone da coke, del minerale di ferro e dei rottami di acciaio praticati sul mercato interno, la Commissione dovrebbe parimenti ritenere tali elementi insufficienti per accertare l'esistenza di una particolare situazione di mercato in Vietnam. Posviet ha anche fatto riferimento alle risultanze del Tribunale nelle cause *Biodiesel* ([44]), che riguardavano la valutazione della Commissione sull'incidenza del sistema indonesiano di tasse all'esportazione differenziate sui prezzi dell'olio di palma greggio sul mercato interno e le relative condizioni da dimostrare in merito alla distorsione dei prezzi delle materie prime sul mercato interno.

(69) Per quanto riguarda le misure relative al minerale di ferro, ai rottami di acciaio e al carbone da coke, la TRAV e Posviet hanno asserito che il denunciante non ha fornito alcun elemento di prova del fatto che tali misure abbiano effettivamente determinato distorsioni sul mercato interno delle materie prime e che la mera esistenza di tasse all'esportazione o di altre iniziative strategiche non può automaticamente giustificare la risultanza che i prezzi siano artificialmente bassi. La TRAV e Posviet hanno anche espresso disaccordo sul fatto che l'integrazione verticale delle società e la campagna «Il popolo vietnamita dà priorità all'uso di prodotti vietnamiti» costituissero una particolare situazione di mercato. La TRAV ha altresì negato qualsiasi coinvolgimento nella gestione e nella fissazione dei prezzi delle imprese attive nella produzione e nell'esportazione di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo e ha chiarito che la «Strategia di sviluppo dell'industria siderurgica fino al 2030 con visione fino al 2050» è stata revocata nel 2018. Infine, Posviet ha contestato che il fatto che i prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo («HRF») fossero artificialmente bassi in Cina, *quod non*, non implicava che i prezzi di tali prodotti in Vietnam fossero artificialmente bassi semplicemente in virtù di scambi commerciali.

(70) Le osservazioni delle parti interessate di cui ai considerando da 39 a 69 erano irrilevanti ai fini dell'apertura dell'inchiesta. DI fatto tali osservazioni riguardavano questioni che potevano essere determinate solo durante l'inchiesta e non gli elementi di prova contenuti nella denuncia. Di conseguenza la Commissione ne ha preso atto. Le risultanze della Commissione nell'inchiesta su tutte le questioni rilevate sono fornite, se del caso, nelle sezioni corrispondenti del presente regolamento.

1.4.2. *Argomentazioni relative al volume delle importazioni e al cumulo*

(71) Diverse parti interessate, in particolare il governo della Turchia, Posviet, Nippon Steel & JP e le società taiwanesi, hanno contestato la sufficienza e la comparabilità dei volumi delle importazioni ai fini del cumulo.

(72) Il governo della Turchia e Nippon Steel & JP hanno sostenuto che le importazioni non erano significative ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 7, e dell'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base, citando quote di mercato basse o fluttuanti. Anche Posviet ha affermato che le importazioni erano trascurabili. Le parti hanno anche sostenuto che i livelli delle esportazioni erano strutturalmente limitati e il cumulo era inappropriato a causa delle differenze nelle condizioni di importazione, nelle caratteristiche del prodotto e nelle situazioni di concorrenza.

(73) La Commissione ha ritenuto che, nella fase di apertura, l'articolo 5, paragrafo 3, del regolamento di base richieda sufficienti elementi di prova delle importazioni, non una valutazione conclusiva del loro impatto preciso.

(74) La denuncia fornisce sufficienti elementi di prova del fatto che le importazioni dai paesi interessati sono entrate nel mercato dell'Unione in volumi significativi e competono con il prodotto dell'Unione in condizioni di concorrenza analoghe, in quanto sia i prodotti importati che quelli dell'Unione si rivolgono agli stessi utilizzatori finali concentrandosi su segmenti di mercato analoghi, garantendo in tal modo la sostituibilità diretta.

([43]) Regolamento di esecuzione (UE) 2025/1919.

([44]) Sentenze del Tribunale del 15 settembre 2016, *PT Ciliandra Perkasa/Consiglio*, T-120/14, e *PT Pelita Agung Agrindustri/Consiglio*, T-121/14 («Biodiesel»). Cfr. anche la sentenza del Tribunale del 15 settembre 2016, cause da T-112/14 a T-116/14 e T-119/14.

(75) Inoltre, in questa fase non vi è alcuna indicazione del fatto che il cumulo provocherebbe distorsioni nell'analisi del pregiudizio. Al contrario, gli elementi di prova prima facie suggeriscono che le importazioni in esame sono presenti simultaneamente sul mercato dell'Unione ed esercitano una pressione concomitante sui prezzi.

(76) Di conseguenza le condizioni per il cumulo sono soddisfatte nella fase di apertura. Le argomentazioni sono quindi state respinte.

(77) In seguito alla divulgazione delle informazioni, Nippon Steel Corporation, JFE Steel Corporation e Kobe Steel, Ltd. («produttori giapponesi») hanno ribadito i loro argomenti in merito alla sufficienza e alla comparabilità dei volumi delle importazioni ai fini del cumulo. A loro parere, tali argomenti non erano stati esaminati in misura sufficiente dalla Commissione e hanno chiesto che fossero trattati nelle risultanze definitive. A tale riguardo, diverse parti interessate di paesi per i quali non è stata riscontrata una particolare situazione di mercato che incidesse sull'affidabilità dei prezzi di vendita sul mercato interno hanno sostenuto che le loro importazioni non avrebbero dovuto essere valutate cumulativamente con le importazioni provenienti dagli altri paesi interessati. A loro parere, poiché in alcuni altri paesi è stata riscontrata una particolare situazione di mercato, la Commissione non avrebbe dovuto cumulare le importazioni dai loro paesi di origine con le importazioni dai paesi interessati da una particolare situazione di mercato, senza tenere adeguatamente conto di tale differenza nella valutazione cumulativa.

(78) La Commissione ha osservato che l'esistenza di una particolare situazione di mercato è valutata per stabilire il valore normale. Tale analisi non è collegata alla valutazione separata di cui all'articolo 3, paragrafo 4, che riguarda le condizioni di concorrenza tra i prodotti importati sul mercato dell'Unione e tra tali importazioni e l'industria dell'Unione. L'articolo 2, paragrafo 3, si concentra sulla situazione del mercato interno dei paesi esportatori; l'articolo 3, paragrafo 4, si concentra sulla concorrenza all'interno dell'Unione. Pertanto, le risultanze relative alla particolare situazione di mercato per alcuni paesi esportatori non indicano, di per sé, un comportamento di mercato dissimile sul mercato dell'Unione.

(79) La Commissione ha anche osservato che il cumulo richiede di determinare se i prodotti importati condividano caratteristiche fisiche simili e usi finali intercambiabili e se gli esportatori evidenzino un comportamento di mercato simile e un rapporto di concorrenza comparabile con l'industria dell'Unione. Tale valutazione si basa su elementi quali la presenza contemporanea sul mercato, prezzi comparabili, la sovrapposizione dei canali di vendita e degli acquirenti e tendenze analoghe nei volumi delle importazioni e nelle quote di mercato. Dall'inchiesta è emerso che le importazioni dal Giappone e dagli altri paesi interessati erano presenti sul mercato dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta, erano destinate agli stessi utilizzatori finali e agli stessi segmenti di mercato, erano direttamente sostituibili con il prodotto dell'Unione ed esercitavano una pressione concomitante sui prezzi.

(80) La Commissione ha pertanto confermato la loro inclusione nell'analisi cumulativa del pregiudizio e ha respinto l'argomentazione.

1.4.3. *Argomentazioni relative all'assenza di pregiudizio per l'industria dell'Unione*

(81) Le parti interessate hanno osservato che gli elementi di prova relativi al pregiudizio erano insufficienti o non rappresentativi di un pregiudizio notevole ai sensi dell'articolo 3 del regolamento di base. Il governo della Turchia, Nippon Steel & JP e le società taiwanesi hanno sostenuto che nella denuncia l'industria dell'Unione manteneva una forte posizione di mercato, con quote di mercato stabili o elevate, e che indicatori quali la capacità, la produzione e gli investimenti non evidenziavano alcun deterioramento sostanziale. Posviet ha osservato che l'industria dell'Unione è rimasta resiliente nonostante condizioni di mercato avverse, tra cui la normalizzazione post-pandemia e l'aumento dei costi. Ha inoltre affermato che la denuncia non conteneva elementi di prova prima facie sufficienti in merito a diversi indicatori di pregiudizio, tra cui la produttività, l'utile sul capitale investito, il flusso di cassa, i salari, la crescita e la capacità di ottenere capitale, e che pertanto l'apertura dell'inchiesta non sarebbe stata giustificata.

(82) La Commissione ha ricordato che, per giustificare l'apertura, l'articolo 5, paragrafi 2 e 3, del regolamento di base richiede solo la ragionevole disponibilità di sufficienti elementi di prova. La denuncia conteneva elementi di prova pertinenti relativi ai principali fattori di pregiudizio che incidono sull'industria dell'Unione, tra cui il calo della redditività, la pressione sui prezzi e l'indebolimento degli indicatori di prestazione. L'esistenza di determinati indicatori di resilienza, come quote di mercato stabili, non preclude la constatazione di un pregiudizio notevole laddove altri indicatori evidenzino andamenti negativi. L'assenza di dati su tutti gli indicatori citati da Posviet dunque non invalidava l'apertura. Le argomentazioni sono state respinte di conseguenza.

1.4.4. *Argomentazioni sul nesso di causalità*

(83) Il governo della Turchia, Nippon Steel & JP, le società taiwanesi e Posviet hanno contestato l'esistenza di un nesso di causalità tra le presunte importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. Le parti hanno sostenuto che il deterioramento dei risultati era dovuto principalmente ad altri fattori quali il calo del consumo, l'aumento dei costi dell'energia e delle materie prime, gli adeguamenti successivi alla pandemia e le decisioni strategiche dei produttori dell'Unione.

(84) La Commissione ha ricordato che, nella fase di apertura, l'articolo 5, paragrafo 3, richiede solo sufficienti elementi di prova di un potenziale nesso di causalità, non una determinazione definitiva a norma dell'articolo 3, paragrafi 6 e 7. La denuncia ha fornito elementi di prova di importazioni simultanee dai paesi interessati e del deterioramento dei risultati dell'industria dell'Unione, compresi gli indicatori della pressione sui prezzi. Le spiegazioni alternative fornite dalle parti di cui sopra sono pertinenti per la fase dell'inchiesta, ma non smentiscono un nesso di causalità prima facie. Le argomentazioni sono quindi state respinte.

1.4.5. *Argomentazioni sul livello delle misure e sulla metodologia (profitto di riferimento, adeguamenti)*

(85) Diverse parti interessate hanno contestato aspetti relativi al calcolo del margine di pregiudizio e alla costruzione del valore normale figuranti nella denuncia. Esse hanno sostenuto che il profitto di riferimento era eccessivo e non rappresentativo delle normali condizioni di mercato e che l'inclusione dei costi connessi al sistema di scambio di quote di emissione («ETS») potrebbe comportare un doppio conteggio. Il governo della Turchia e Nippon Steel & JP hanno inoltre contestato gli adeguamenti connessi agli investimenti e le metodologie di ripartizione dei costi.

(86) La Commissione ha ritenuto che, nella fase di apertura, il denunciante sia tenuto a fornire stime ragionevoli basate sugli elementi di prova disponibili. Le determinazioni metodologiche, tra cui la selezione del profitto di riferimento, il trattamento dei costi connessi all'ETS e le metodologie di adeguamento, sono questioni tecniche complesse soggette a verifica nel corso dell'inchiesta. Gli argomenti sollevati dal governo della Turchia, da Nippon Steel & JP, dalle società taiwanesi e da Posviet riguardavano pertanto questioni che non possono essere valutate in modo definitivo nella fase di apertura e di conseguenza sono stati respinti.

1.4.6. *Argomentazioni sulle distorsioni relative alle materie prime*

(87) Posviet ha affermato che le condizioni per l'applicazione dell'articolo 7, paragrafo 2 *bis*, del regolamento di base non erano soddisfatte, sostenendo che il Vietnam faceva affidamento su materie prime d'importazione acquistate ai prezzi del mercato internazionale e che non erano state dimostrate distorsioni significative. La TRAV ha inoltre comunicato che le materie prime estratte a livello nazionale necessarie per la produzione di coils laminati a caldo non soddisfacevano i requisiti dell'industria siderurgica e non potevano, in linea generale, essere impiegate nel processo di fabbricazione di coils laminati a caldo.

(88) La Commissione ha ricordato che nella fase di apertura sono richiesti unicamente elementi di prova sufficienti a indicare l'esistenza di distorsioni significative relative alle materie prime che incidono sui costi di produzione nel paese esportatore e potenzialmente sull'efficacia della regola del dazio inferiore. Essa ha rilevato che la denuncia conteneva tali elementi di prova sufficienti, comprese informazioni sulle condizioni di mercato pertinenti e sui fattori che potrebbero incidere sulla fissazione dei prezzi delle materie prime e sulle strutture dei costi nei paesi esportatori.

(89) Secondo la Commissione, inoltre, la valutazione di tali distorsioni richiede un'analisi generale della struttura del mercato, delle condizioni di prezzo e della possibile influenza statale, che non può essere effettuata in modo conclusivo nella fase di apertura. Le argomentazioni presentate da Posviet sono state quindi respinte.

1.4.7. *Argomentazioni sull'interesse dell'Unione*

(90) Alcune parti, in particolare il governo della Turchia, Nippon Steel & JP, le società taiwanesi e BSH Hausgeräte GmbH, hanno osservato che l'istituzione di misure non sarebbe nell'interesse dell'Unione ai sensi dell'articolo 21 del regolamento di base. A loro parere le misure aumenterebbero i costi dei fattori produttivi per le industrie a valle, compresi i settori automobilistico, dei macchinari e degli elettrodomestici, e inciderebbero negativamente sulla competitività, sull'occupazione e sulla stabilità della catena di approvvigionamento.

(91) La Commissione ha ricordato che la valutazione dell'interesse dell'Unione a norma dell'articolo 21 non è effettuata nella fase di apertura, ma solo nella fase delle misure provvisorie o definitive. Di conseguenza gli argomenti presentati dal governo della Turchia, da Nippon Steel & JP, dalle società taiwanesi e da BSH Hausgeräte GmbH sono stati respinti.

1.5. **Campionamento**

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

Campionamento dei produttori dell'Unione

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

(94) Di conseguenza, il campione definitivo è risultato costituito da tre produttori dell'Unione ubicati in tre diversi Stati membri. Il campione rappresenta oltre il 24 % del volume totale stimato della produzione e il 17 % delle vendite stimate del prodotto simile sul libero mercato dell'Unione. Il campione è rappresentativo dell'industria dell'Unione.

Campionamento degli importatori indipendenti

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

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

Campionamento dei produttori esportatori

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

(98) Quattro produttori esportatori dell'India hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inseriti nel campione. In conformità all'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base, la Commissione ha selezionato un campione di un produttore esportatore sulla base del massimo volume rappresentativo di esportazioni nell'Unione che potesse essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. Il produttore esportatore inserito nel campione rappresentava il [90-100] % della quantità totale stimata esportata nell'Unione dall'India nel periodo dell'inchiesta. In conformità all'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, tutti i produttori esportatori noti e le autorità dell'India sono stati consultati in merito alla selezione del campione. Non sono pervenute osservazioni.

(99) Cinque società del Giappone hanno fornito le informazioni richieste e hanno acconsentito ad essere inserite nel campione. Una di esse, Daido, non ha segnalato alcuna vendita all'esportazione nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. In una fase successiva dell'inchiesta la Commissione ha però ritenuto che tale società fosse collegata al produttore esportatore inserito nel campione, come indicato ai considerando da 271 a 273. Inoltre un'altra società ha indicato «0» per la produzione, la capacità produttiva, le vendite sul mercato interno e le vendite all'esportazione durante il periodo dell'inchiesta e negli altri anni richiesti nel modulo di campionamento, per cui non ha potuto essere considerata un produttore del Giappone. In conformità all'articolo 17, paragrafo 1, del

regolamento di base, la Commissione ha selezionato un campione di un produttore esportatore sulla base del massimo volume rappresentativo di esportazioni nell'Unione che potesse essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. Il produttore esportatore inserito nel campione rappresentava [80-90] % della quantità totale stimata esportata nell'Unione dal Giappone nel periodo dell'inchiesta. In conformità all'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, tutti i produttori esportatori noti e le autorità del Giappone sono stati consultati in merito alla selezione del campione. Non sono pervenute osservazioni.

(100) Tre produttori esportatori di Taiwan, facenti capo a due gruppi, hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inseriti nel campione. In conformità all'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base, la Commissione ha selezionato un campione di due produttori esportatori, appartenenti a un gruppo, sulla base del massimo volume rappresentativo di esportazioni nell'Unione che potesse essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. I produttori esportatori inseriti nel campione rappresentavano il [60-70] % della quantità totale stimata esportata nell'Unione da Taiwan nel periodo dell'inchiesta. In conformità all'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, tutti i produttori esportatori noti e le autorità di Taiwan sono stati consultati in merito alla selezione del campione. Non sono pervenute osservazioni.

(101) Sei produttori esportatori della Turchia hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inseriti nel campione. In conformità all'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base, la Commissione ha selezionato un campione di due produttori esportatori sulla base del massimo volume rappresentativo di esportazioni nell'Unione che potesse essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. I produttori esportatori inseriti nel campione rappresentavano il [50-60] % della quantità totale stimata esportata nell'Unione dalla Turchia nel periodo dell'inchiesta. In conformità all'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, tutti i produttori esportatori noti e le autorità della Turchia sono stati consultati in merito alla selezione del campione. Non sono pervenute osservazioni.

(102) Tre produttori esportatori del Vietnam hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inseriti nel campione. In conformità all'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base, la Commissione ha selezionato un campione di un produttore esportatore sulla base del massimo volume rappresentativo di esportazioni nell'Unione che potesse essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. Il produttore esportatore inserito nel campione rappresentava [80-90] % della quantità totale stimata esportata nell'Unione dal Vietnam nel periodo dell'inchiesta. In conformità all'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, tutti i produttori esportatori noti e le autorità del Vietnam sono stati consultati in merito alla selezione del campione. Non sono pervenute osservazioni.

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

(103) Come annunciato nell'avviso di apertura, la Commissione ha inviato questionari specifici alle autorità di tutti i paesi interessati per esaminare le asserzioni relative alla particolare situazione di mercato dovuta all'effetto «push-out» creato dalle importazioni cinesi. Tali questionari richiedevano informazioni che la Commissione riteneva necessarie per approfondire il presunto effetto «push-out», quali ad esempio i volumi, i prezzi e le quote di mercato delle importazioni e delle vendite sul mercato interno nei paesi interessati. Tali informazioni sono state richieste per il periodo compreso tra il 1º gennaio 2022 e il 30 giugno 2025, utilizzato anche per la determinazione del dumping e del pregiudizio nell'inchiesta (cfr. il considerando 107). La Commissione ha anche inviato questionari specifici ai governi dell'India e del Vietnam per approfondire le asserzioni relative alla particolare situazione di mercato dovuta alle misure applicate a determinati fattori produttivi dei CRF.

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

(105) La Commissione ha inviato questionari anche ai produttori dell'Unione inseriti nel campione, ai produttori esportatori inseriti nel campione, agli importatori indipendenti e agli utilizzatori noti. Gli stessi questionari sono stati messi a disposizione online ([45]) il giorno dell'apertura dell'inchiesta.

([45]) https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/case-view?caseId=2812.

(106) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie per accertare il dumping, il conseguente pregiudizio e l'interesse dell'Unione, nonché l'esistenza di una particolare situazione di mercato e di distorsioni relative alle materie prime ai sensi dell'articolo 7, paragrafo 2, lettera a), del regolamento di base. Sono state effettuate visite di verifica a norma dell'articolo 16 del regolamento di base presso le sedi delle autorità di tutti i paesi interessati e delle società di seguito indicate.

Produttori dell'Unione:

— ArcelorMittal, Gent, Belgio

— ArcelorMittal, Asturie, Spagna

— Thyssenkrupp Steel Europe AG, Duisburg, Germania

Produttori esportatori dell'India:

— JSW Steel Limited, Mumbai

— JSW Steel Coated Products Limited, Mumbai

Produttore esportatore del Giappone:

— Nippon Steel Corporation, Tokyo

Operatori commerciali collegati:

— Marubeni-Itochu Steel Inc., Tokyo, Giappone

— Metal One Corporation, Tokyo, Giappone

— Nippon Steel Trading Corporation, Tokyo, Giappone

— Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd., Tokyo, Giappone

— Steel Center Co., Ltd., Tokyo, Giappone

— NST Coil Center Co., Ltd., Tokyo, Giappone

Importatori collegati dell'Unione:

— Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH, Düsseldorf, Germania

— Nippon Steel Trading Austria GmbH, Vienna, Austria

Produttori esportatori di Taiwan:

— China Steel Corporation, Kaohsiung

— Chung Hung Steel Corporation, Kaohsiung

Operatore commerciale collegato:

— China Steel Structure Co., Ltd., Kaohsiung, Taiwan

Produttori esportatori della Turchia:

— Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş., Bursa

— Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş., Istanbul

Operatore commerciale collegato:

— ArcelorMittal Çelik Ticaret A.Ş., Istanbul, Turchia

Importatori collegati dell'Unione e/o fornitori di materie prime (sono stati effettuati controlli incrociati a distanza online):

— ArcelorMittal Flat Carbon Europe S.A., Lussemburgo, Lussemburgo

— Bamesa Oțel, S.A., Topoloveni, Romania

Produttore esportatore del Vietnam:

— POSCO VIETNAM Co., Ltd, Ho Chi Minh City

Centro di trasformazione e operatore commerciale collegato:

— POSCO Vietnam Processing Center Joint Stock Company, Phuoc An, Vietnam

Operatore commerciale collegato:

— POSCO International Corporation, Seoul, Repubblica di Corea

Importatore collegato di materie prime:

— POSCO Co. Ltd., Seoul, Repubblica di Corea

Importatore collegato dell'Unione:

— POSCO International Deutschland GmbH, Eschborn, Germania.

1.7. **Periodo dell'inchiesta e periodo in esame**

(107) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1º luglio 2024 e il 30 giugno 2025 («periodo dell'inchiesta»). L'analisi delle tendenze utili per valutare il pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1º gennaio 2022 e la fine del periodo dell'inchiesta («periodo in esame»).

(108) In seguito alla divulgazione delle informazioni, i produttori giapponesi hanno sostenuto che il 2022 non era un anno di inizio adeguato per la valutazione del pregiudizio, dato che la forte ripresa economica post-COVID è proseguita nella prima metà di tale anno. A loro avviso, le condizioni di mercato favorevoli prevalenti nel 2022 hanno creato un parametro di riferimento distorto, che ha comportato una sovrastima del deterioramento quando il periodo dell'inchiesta è stato confrontato con tale anno. I produttori giapponesi hanno pertanto chiesto alla Commissione di utilizzare un periodo di riferimento più lungo o, in alternativa, di tenere conto delle condizioni prevalenti nel 2022 nel valutare l'andamento degli indicatori di pregiudizio.

(109) È importante notare che la determinazione del pregiudizio da parte della Commissione si è basata sull'andamento della situazione dell'industria dell'Unione durante l'intero periodo in esame e non solo sul confronto tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta. La Commissione ha osservato che lo scopo di esaminare un periodo pluriennale, anziché di basarsi su un unico anno, è quello di attenuare l'effetto delle fluttuazioni cicliche o a breve termine e valutare se le tendenze pertinenti rimangono coerenti in un arco di tempo sufficientemente rappresentativo. La valutazione ha riguardato tutti i fattori e gli indicatori economici pertinenti in rapporto con la situazione dell'industria dell'Unione, tra cui le vendite, la produzione, la quota di mercato, la redditività, l'occupazione, il flusso di cassa, gli investimenti e l'utile sul capitale investito.

(110) I produttori giapponesi hanno sostenuto che le condizioni prevalenti nel 2022 erano eccezionalmente favorevoli in virtù della ripresa post-COVID e che il confronto con il periodo dell'inchiesta ha pertanto sovrastimato il deterioramento della situazione dell'industria dell'Unione. L'esistenza di condizioni di mercato favorevoli all'inizio del periodo in esame tuttavia non dimostra, di per sé, che il successivo deterioramento non sia stato causato dai fattori esaminati nell'inchiesta.

(111) La valutazione della Commissione non si basa neppure su un unico indicatore o su un unico anno, bensì su un'analisi dinamica. Il deterioramento si è rispecchiato in diversi indicatori e ha riguardato sia i risultati finanziari dell'industria dell'Unione sia la sua posizione sul mercato dell'Unione. Gli indicatori sono stati valutati anche per quanto riguarda la coerenza e la direzione del loro andamento durante l'intero periodo in esame, compresi gli anni tra il punto di partenza e il periodo dell'inchiesta. L'evoluzione simultanea di questi indicatori fornisce un quadro più completo della situazione dell'industria dell'Unione rispetto alle condizioni prevalenti in ogni singolo anno.

(112) I produttori giapponesi inoltre non hanno dimostrato che il deterioramento osservato dopo il 2022 rappresentasse semplicemente un ritorno alle condizioni normali esistenti prima della ripresa post-COVID. In particolare, non hanno fornito elementi di prova che stabilissero quale livello di risultato dovesse essere considerato normale per l'industria dell'Unione o che dimostrassero che i livelli raggiunti durante il periodo dell'inchiesta erano coerenti con tali condizioni normali.

(113) La Commissione ha anche ritenuto che un periodo di riferimento più lungo non fornirebbe, di per sé, una valutazione più appropriata del pregiudizio. L'estensione del periodo non eliminerebbe la necessità di valutare l'effettivo andamento dell'industria dell'Unione durante il periodo in esame, né di dimostrare che il deterioramento osservato non era collegato alle importazioni oggetto di dumping.

(114) I produttori giapponesi non hanno neppure individuato un indicatore di pregiudizio specifico per il quale il deterioramento potesse essere attribuito esclusivamente alla fine della ripresa post-COVID. L'argomentazione quindi non spiega il deterioramento generale osservato in tutti gli indicatori di pregiudizio.

(115) La Commissione ha pertanto ritenuto che gli argomenti relativi alle condizioni economiche prevalenti nel 2022 non mettessero in discussione la valutazione del pregiudizio. La valutazione si è basata sull'andamento della situazione dell'industria dell'Unione nell'intero periodo in esame e sull'andamento combinato dei pertinenti indicatori di pregiudizio. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

1.8. **Mancata istituzione di misure provvisorie e conseguente procedura**

(116) Il 17 aprile 2026, a norma dell'articolo 19 *bis*, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha informato le parti interessate della sua intenzione di non istituire misure provvisorie, dando loro la possibilità di presentare ulteriori informazioni.

(117) La Commissione ha continuato a raccogliere e a verificare tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini delle risultanze definitive.

(118) Il 6 agosto 2026 la Commissione ha informato tutte le parti interessate dei fatti e delle considerazioni principali in base ai quali intendeva istituire un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni prodotti piatti di acciaio laminati a freddo originari dell'India, del Giappone, di Taiwan, della Turchia e del Vietnam («divulgazione finale delle informazioni»). Alle parti è stato concesso un periodo di tempo entro il quale potevano presentare osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni.

(119) Alcune delle osservazioni ricevute in merito alla divulgazione finale delle informazioni hanno portato a una revisione dei fatti e delle considerazioni principali di cui al considerando 118. Il 6 ottobre 2026 la Commissione ha comunicato ulteriori informazioni finali a tutte le parti interessate. A tutte le parti è stato concesso un periodo di tempo entro il quale potevano presentare osservazioni limitate alle informazioni riviste fornite nelle ulteriori informazioni finali. Il 16 ottobre 2026, in seguito alle osservazioni ricevute dopo la comunicazione delle ulteriori informazioni finali, la Commissione ha effettuato una seconda comunicazione di ulteriori informazioni finali a tutte le parti interessate. A tutte le parti è stato concesso un periodo di tempo entro il quale potevano presentare osservazioni, anche limitate alle informazioni fornite nella seconda comunicazione di ulteriori informazioni.

(120) Le parti che ne hanno fatto richiesta hanno anche avuto la possibilità di essere sentite. Si sono svolte audizioni con tutti i produttori esportatori inseriti nel campione, con le autorità di Taiwan e della Turchia e con Czech Blades s.r.o., un utilizzatore del prodotto in esame.

(121) L'8 ottobre 2026 Posviet ha chiesto al consigliere-auditore di organizzare un'audizione con i servizi per garantire che, prima dell'adozione della decisione finale, la Commissione esaminasse tre argomentazioni già formulate nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni del 17 agosto 2026 e di concedere a Posviet un'opportunità significativa di rispondere alle nuove considerazioni fattuali contenute nelle ulteriori informazioni finali, in merito alle quali Posviet disponeva di due giorni per presentare osservazioni. L'audizione si è svolta il 12 ottobre 2026. Nel corso dell'audizione i servizi della Commissione hanno confermato di aver compreso le asserzioni e le osservazioni e che le avrebbero considerate nel regolamento definitivo. Il consigliere-auditore ha concluso che a Posviet sono state concesse tutte le opportunità di legge per rendere note le proprie osservazioni ai servizi della Commissione e presentare osservazioni e argomentazioni sia per iscritto che durante le audizioni e che nella presente inchiesta sono stati rispettati i diritti di difesa di Posviet.

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

2.1. Prodotto oggetto dell'inchiesta

(122) Il prodotto oggetto dell'inchiesta (o «CRF») è costituito da prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, o di altri acciai legati ad esclusione dell'acciaio inossidabile, di tutte le larghezze, laminati a freddo, non placcati né rivestiti, semplicemente laminati a freddo, esclusi:

— i prodotti laminati piatti di ferro o di acciai non legati, di tutte le larghezze, laminati a freddo, non placcati né rivestiti, semplicemente laminati a freddo, anche arrotolati, di qualsiasi spessore, detti «magnetici»;

— i prodotti laminati piatti di ferro o di acciai non legati, di tutte le larghezze, laminati a freddo, non placcati né rivestiti, arrotolati, di spessore inferiore a 0,35 mm, ricotti (noti come «bande nere»);

— i prodotti laminati piatti di altri acciai legati, di tutte le larghezze, di acciai al silicio detti «magnetici»; e

— i prodotti laminati piatti di acciai legati, semplicemente laminati a freddo, di acciai rapidi.

(123) I prodotti CRF sono utilizzati in un'ampia gamma di applicazioni, tra cui l'industria automobilistica, gli elettrodomestici, i materiali da costruzione, i macchinari industriali, le apparecchiature elettriche, i mobili metallici, i sistemi di stoccaggio, tubi e condotte e altre applicazioni di fabbricazione a valle che richiedono una finitura superficiale di alta qualità e precisione dimensionale.

2.2. Prodotto in esame

(124) Il prodotto in esame è il prodotto oggetto dell'inchiesta, originario dell'India, del Giappone, di Taiwan, della Turchia o del Vietnam, attualmente classificato con i codici NC ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80, 7226 92 00 (codici TARIC 7209 15 00 90, 7209 18 99 90, 7209 25 00 90, 7211 23 80 19, 7211 23 80 95, 7211 23 80 99, 7211 29 00 19, 7211 29 00 99).

2.3. Prodotto simile

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

— il prodotto in esame esportato nell'Unione;

— il prodotto oggetto dell'inchiesta fabbricato e venduto sul mercato interno dei paesi interessati; e

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

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

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

(127) Daido ha presentato una richiesta di esclusione del prodotto per DF42N, MENPD e MAS1C (collettivamente «leghe funzionali Daido»). Secondo Daido tali leghe dovevano essere escluse in quanto i loro usi finali, processi di fabbricazione, canali di distribuzione e prezzi erano diversi rispetto ai «CRF generici». La parte ha inoltre sostenuto che l'esclusione sarebbe giustificata in quanto le leghe funzionali Daido rientrerebbero nella categoria 09 del numero di controllo del prodotto («NCP»). Secondo Daido, le categorie da 01 a 08 corrispondono a famiglie riconosciute di CRF definite dalle norme EN e utilizzate nelle catene di approvvigionamento tradizionali del settore automobilistico, degli elettrodomestici e delle costruzioni, mentre la categoria 09 funge da classe residua per i materiali che non soddisfano i criteri meccanici o superficiali specifici dei CRF.

(128) Daido non ha fornito alcun elemento di prova che dimostri che le leghe funzionali Daido non condividono le stesse caratteristiche tecniche, chimiche e fisiche di base dei CRF. Le sue leghe in effetti erano comunque fabbricate a partire dalle stesse materie prime e seguendo essenzialmente lo stesso processo. Il prodotto risultante sarebbe comunque un CRF. La destinazione finale specifica, il canale di distribuzione o il prezzo finale sono irrilevanti per giustificare l'esclusione di un prodotto.

(129) Neppure il fatto che il prodotto appartenesse alla categoria 09 dell'NCP, come sostenuto da Daido, giustificava un'esclusione. Al contrario, tale circostanza confermava che era proprio il prodotto oggetto dell'inchiesta, avente le stesse caratteristiche fisiche, tecniche e chimiche di base dei CRF, che sarebbe classificato in altre categorie dell'NCP, e anche che l'inchiesta riguarda diversi tipi di prodotto destinati a svariate applicazioni.

(130) Per tali motivi la Commissione ha respinto la richiesta di esclusione del prodotto.

(131) In seguito alla divulgazione delle informazioni, Daido ha ribadito la sua argomentazione secondo cui le leghe funzionali Daido dovrebbero essere escluse dalla definizione del prodotto, in particolare sulla base della presunta diversità di caratteristiche, usi e condizioni di concorrenza e della loro classificazione nella categoria NCP 09.

(132) Daido non ha presentato nuove informazioni o elementi di prova che potessero modificare la valutazione della Commissione. La Commissione ha pertanto respinto la richiesta di esclusione del prodotto.

(133) Czech Blades s.r.o., un utilizzatore di CRF, ha chiesto che alcuni nastri di acciaio laminati a freddo con caratteristiche tecniche specifiche fossero esclusi dall'ambito di applicazione delle misure. L'utilizzatore ha affermato che tali prodotti sono fabbricati secondo specifiche tecniche altamente specializzate per un'applicazione a valle di nicchia, che non sono disponibili presso i produttori dell'Unione e che le importazioni sono pertanto determinate da esigenze tecniche piuttosto che da considerazioni di prezzo. L'utilizzatore ha inoltre sostenuto che i prodotti non sono intercambiabili con altri prodotti di acciaio laminati a freddo e che l'istituzione di misure inciderebbe negativamente sulle sue attività a valle.

(134) La Commissione ha respinto tale richiesta. Gli elementi di prova presentati non erano sufficienti per dimostrare che i prodotti in questione presentano caratteristiche tecniche, chimiche e fisiche diverse tali da giustificare l'esclusione dall'ambito di applicazione delle misure, o che prodotti rispondenti alle caratteristiche tecniche richieste, o prodotti tecnicamente intercambiabili, non sono disponibili presso i produttori dell'Unione. Le informazioni fornite non contenevano elementi di prova sufficientemente completi, coerenti e verificabili a sostegno di tali argomentazioni.

(135) L'inchiesta ha inoltre stabilito che l'industria dell'Unione fabbrica prodotti rispondenti alle caratteristiche tecniche richieste, o prodotti tecnicamente intercambiabili. L'inchiesta non ha pertanto confermato l'argomentazione dell'utilizzatore secondo cui i prodotti in questione non potevano essere acquistati presso i produttori dell'Unione.

(136) Infine, le informazioni a sostegno della richiesta sono state presentate solo in una fase molto avanzata dell'inchiesta. In tale fase la Commissione non era più in grado di effettuare le verifiche necessarie o di esaminare ulteriormente le affermazioni formulate. Di conseguenza le informazioni non hanno potuto essere prese in considerazione al fine di stabilire se fossero soddisfatte le condizioni per escludere i prodotti dall'ambito di applicazione delle misure.

(137) In seguito alla divulgazione delle informazioni, Czech Blades ha affermato che le lame per rasoi di sicurezza e le lame industriali di sua produzione sono prodotti di nicchia altamente specializzati, unici nel mercato dell'Unione. Czech Blades ha presentato informazioni supplementari a sostegno della sua richiesta di esclusione. Tale comunicazione è stata presentata in risposta alle istruzioni della Commissione secondo cui qualsiasi ulteriore richiesta deve essere adeguatamente documentata e riguardare, in particolare, i) le caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base dei prodotti importati e dei prodotti dell'Unione, ii) il loro uso finale e la loro intercambiabilità, iii) le fonti di approvvigionamento alternative, iv) l'impatto di un'esenzione sui dazi e v) l'impatto dei dazi sull'utilizzatore. Czech Blades ha osservato che i suoi precedenti elementi di prova erano stati presentati in via riservata, impedendo ad altre parti interessate di presentare osservazioni al riguardo. La parte ha pertanto inviato una specifica dei materiali in formato aperto.

(138) Per quanto riguarda le caratteristiche e l'intercambiabilità, Czech Blades ha affermato che l'acciaio per lame è una categoria altamente specializzata, con specifiche rigorose che rendono inadeguata la sostituzione con altre qualità di acciaio. Per quanto riguarda l'offerta alternativa, Czech Blades ha affermato che nessun fornitore dell'Unione era in grado di consegnare il prodotto. La parte ha affermato che i tentativi di rifornirsi di acciaio per lame dagli stabilimenti dell'Unione non hanno avuto successo: i fornitori non erano in grado di rispettare la qualità, le tolleranze o i volumi richiesti o non hanno risposto. La parte ha inoltre affermato che, dati il processo di produzione ad alta intensità di energia e di manodopera e la domanda annuale limitata, per i produttori dell'Unione il prodotto non era attraente dal punto di vista commerciale. Per quanto riguarda l'impatto dei dazi, Czech Blades ha affermato che le lame fabbricate con il materiale in questione rappresentano una quota considerevole della sua produzione in termini di valore.

(139) In seguito alla divulgazione delle informazioni, l'industria dell'Unione ha sostenuto il rigetto della richiesta. A suo parere la Commissione aveva già constatato che tali prodotti sono fabbricati nell'Unione, che i produttori dell'Unione forniscono materie prime laminate a freddo che i rilaminatori dell'Unione trasformano in nastri stretti utilizzati per le lame per rasoi, che le misure non vietano le importazioni ma ripristinano condizioni di parità e che l'impatto sui costi è trascurabile.

(140) La Commissione ha osservato innanzitutto che spetta alla parte che chiede l'esclusione dimostrare, sulla base di elementi di prova completi, coerenti e verificabili presentati tempestivamente, che tutte le condizioni pertinenti per l'esclusione sono cumulativamente soddisfatte. Non è sufficiente che una parte stabilisca un solo elemento; la richiesta deve essere valutata nel suo complesso rispetto a ciascuno dei cinque elementi individuati al considerando 137.

(141) Per quanto riguarda le caratteristiche e l'intercambiabilità, la Commissione ha osservato che le ulteriori informazioni forniscono una descrizione più dettagliata del materiale importato da Czech Blades, ma non dimostrano, di per sé, che l'industria dell'Unione non fabbrichi prodotti aventi caratteristiche tecniche, chimiche e fisiche identiche o equivalenti. La specifica dei materiali riflette i requisiti applicabili agli acquisti di Czech Blades e non costituisce una prova del fatto che i produttori dell'Unione non sono in grado di rispettare tali specifiche. Il fatto che l'acciaio inossidabile non possa costituire un'alternativa adeguata non dimostra che non siano disponibili altri prodotti di acciaio al carbonio che soddisfino requisiti tecnici equivalenti. Czech Blades non ha fornito alcun elemento di prova che chiarisca specificamente se i prodotti fabbricati dai produttori dell'Unione possano soddisfare i requisiti tecnici individuati nella sua specifica.

(142) Per quanto riguarda le fonti di approvvigionamento alternative, la Commissione ha osservato che gli elementi di prova presentati da Czech Blades non erano esaustivi e si basavano su dichiarazioni piuttosto che su dati verificabili. La Commissione ha anche rilevato, come affermato dall'industria dell'Unione (cfr. il considerando 139), che i nastri stretti utilizzati per le lame per rasoi sono ottenuti da rilaminatori dell'Unione a partire da materie prime laminate a freddo fornite da produttori dell'Unione, a conferma dell'esistenza nell'Unione della pertinente catena di distribuzione. Czech Blades non è stata pertanto in grado di dimostrare che il prodotto non può essere acquistato dai produttori dell'Unione.

(143) Per quanto riguarda l'impatto di un'esenzione sui dazi, la comunicazione aggiuntiva non fornisce una quantificazione specifica dei dazi che sarebbero evitati se fosse concessa l'esclusione richiesta. Le informazioni presentate si concentrano sull'aumento previsto dei costi dei fattori produttivi dell'utilizzatore, senza quantificare l'impatto corrispondente dell'esenzione sui dazi.

(144) Nel complesso, le ulteriori informazioni presentate dopo la divulgazione delle informazioni forniscono elementi di prova più dettagliati e specifici di quelli disponibili al momento della precedente valutazione della richiesta da parte della Commissione. Tali ulteriori informazioni, tuttavia, non esonerano Czech Blades dall'onere della prova descritto al considerando 137, che richiede prove positive, non semplici asserzioni, del fatto che ciascuna condizione per l'esclusione è soddisfatta. Le ulteriori informazioni non dimostrano, di per sé, che i prodotti in questione presentano caratteristiche che li distinguono dai prodotti laminati a freddo fabbricati dall'industria dell'Unione, né che i prodotti che soddisfano le caratteristiche richieste, o i prodotti tecnicamente intercambiabili, non possono essere acquistati dai produttori dell'Unione. Le informazioni relative ai produttori di acciaio contattati devono pertanto essere valutate congiuntamente alle specifiche tecniche al fine di stabilire se l'asserita mancanza di un'offerta alternativa si basi su limitazioni tecniche o su considerazioni commerciali. L'ulteriore comunicazione inoltre non quantifica l'impatto sui dazi dell'esenzione richiesta, mentre le stime relative all'impatto delle misure su Czech Blades richiedono elementi di prova per quanto riguarda le ipotesi sottostanti e il nesso di causalità tra i dazi e l'asserita perdita di vendite e di posti di lavoro. Si tratta di elementi necessari per una richiesta di esclusione adeguatamente comprovata e la loro assenza giustifica di per sé il rigetto della richiesta, indipendentemente dalla valutazione degli elementi di prova tecnici e relativi all'offerta.

(145) Su tale base la Commissione ha pertanto concluso che Czech Blades non ha dimostrato che le condizioni per l'esclusione dei prodotti in questione dall'ambito di applicazione delle misure erano soddisfatte. La richiesta di esclusione è stata pertanto respinta.

(146) In seguito alla divulgazione delle informazioni, Proterial Ltd., un produttore esportatore giapponese che ha collaborato non inserito nel campione, ha chiesto alla Commissione di adeguare l'applicazione del dazio antidumping definitivo alle sue esportazioni alla luce dell'asserita caratteristica unica del suo prodotto e del suo ruolo nelle applicazioni automobilistiche.

(147) La Commissione ha osservato che il prodotto descritto dalla parte rientra nell'ambito dell'inchiesta. Gli argomenti presentati non erano suffragati da elementi di prova e pertanto non potevano giustificare una considerazione specifica per prodotto. L'interesse dell'Unione è già stato valutato nel documento di divulgazione delle informazioni e non sono stati forniti ulteriori dati tali da modificare le conclusioni della Commissione. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

3. **DUMPING**

3.1. **Particolare situazione di mercato: effetto «push-out» della capacità in eccesso cinese**

3.1.1. *L'effetto «push-out» come particolare situazione di mercato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base*

(148) Ai fini della presente inchiesta, la Commissione si è basata sulla definizione di sovracapacità utilizzata dal Forum mondiale sull'eccesso di capacità produttiva di acciaio ([46]) («GFSEC»): la sovracapacità è il divario tra la capacità produttiva e la domanda. Anche il denunciante si è attenuto a tale definizione.

(149) Il denunciante ha affermato che la sovracapacità di CRF nella Repubblica popolare cinese («RPC») ha spinto le esportazioni cinesi di CRF a prezzi bassi verso i mercati di tutti i paesi interessati. La pressione esercitata da tali esportazioni causerebbe una contrazione dei prezzi dei produttori nazionali nei paesi interessati a livelli insostenibili. I prezzi di vendita dei CRF nei paesi interessati sarebbero pertanto artificialmente bassi. A loro volta, tali prezzi determinerebbero profitti artificialmente bassi per i produttori nazionali di CRF nei paesi interessati quando vendono sui rispettivi mercati interni.

(150) Di conseguenza il denunciante ha sostenuto che il valore normale dovrebbe essere costruito conformemente all'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base e che i dati effettivi sui profitti dovrebbero essere sostituiti per eliminare l'effetto della particolare situazione di mercato.

([46]) https://www.steelforum.org/.

3.1.2. *Sovracapacità di acciaio nella RPC in generale*

(151) Secondo la denuncia, sebbene la sovracapacità di acciaio costituisca un problema globale, la RPC ne rappresenta la fonte originaria e più importante. Nel 2024 la RPC deteneva il 47 % della capacità produttiva mondiale di acciaio grezzo, corrispondente a 1 173 milioni di tonnellate metriche ([47]).

(152) Il denunciante ha spiegato che la sovracapacità di acciaio nella RPC non è di natura congiunturale, dovuta a un calo della domanda, bensì di natura strutturale in quanto, a seguito delle politiche governative, la creazione di nuova capacità produttiva nella RPC è svincolata dalla domanda prevista. Secondo l'OCSE, mentre la sovracapacità congiunturale è il risultato delle normali fluttuazioni del ciclo economico, quella strutturale è riferita all'eccesso di capacità dovuto a sovvenzioni e ad altre forme di sostegno pubblico ([48]).

(153) Più in generale, il GFSEC ha rilevato che la sovracapacità determina un eccesso di offerta di acciaio sui mercati internazionali e una contrazione dei prezzi dell'acciaio, nonché quote di mercato e tassi di utilizzo degli impianti inferiori per i produttori di acciaio nazionali nei paesi terzi che operano a condizioni di mercato ([49]).

(154) In tale contesto, l'analisi dell'industria siderurgica cinese effettuata dalla Commissione ha confermato l'esistenza di una notevole sovracapacità nel settore dell'acciaio della RPC almeno dal 2014, confermandone così la natura strutturale ([50]). Da precedenti inchieste della Commissione è inoltre emerso che l'intervento del governo della Repubblica popolare cinese («governo della RPC») nel settore dell'acciaio ha creato distorsioni significative del mercato ([51]). Inoltre, le ricerche pubblicamente disponibili dimostrano anche che il sostegno concesso a vari livelli dal governo della RPC alle società del settore siderurgico indica che il mercato dell'acciaio in Cina non opera secondo le normali forze di mercato ([52]).

3.1.3. *Sovracapacità di CRF nella RPC in particolare*

(155) Per quanto riguarda nello specifico i CRF, il denunciante ha dimostrato che la capacità cinese non era in linea con la domanda interna. In effetti, mentre la domanda cinese di CRF tra il 2022 e il 2024 è rimasta stabile e costantemente al di sotto della capacità, la capacità dei laminatoi a tandem è aumentata costantemente ([53]).

(156) La Commissione, nella sua inchiesta antidumping sulle importazioni di CRF originari, tra l'altro, della RPC ([54]), aveva già constatato che nel 2020 la capacità totale cinese di CRF era superiore a 120 milioni di tonnellate, mentre la produzione e il consumo cinese nello stesso anno erano entrambi stimati a 100 milioni di tonnellate, con una conseguente capacità inutilizzata stimata a 20 milioni di tonnellate nel 2020. Sulla base dei dati contenuti nella denuncia, nel 2024 la capacità cinese è aumentata ulteriormente del 12 % rispetto al 2019 e del 9 % rispetto al 2021 ([55]). Allo stesso tempo, la domanda interna è aumentata solo del 3 % rispetto al 2019 ed è addirittura diminuita del 2 % rispetto al 2021 ([56]). Nessuna parte interessata ha contestato tali dati.

([47]) GFSEC, *Steel exports, trade remedy actions and sources of excess capacity*, maggio 2024, pag. 6, disponibile all'indirizzo: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-steel-exports-trade-remedy-actions-and-sources-of-excess-capacity_0525.pdf.

([48]) Documento di politica commerciale dell'OCSE, *Measuring distortions in international markets: Below-market finance*, maggio 2021, n. 247, https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2021/05/measuring-distortions-in-international-markets-below-market-finance_ef463ae3/a1a5aa8a-en.pdf.

([49]) GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, marzo 2024, pag. 5, disponibile all'indirizzo: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

([50]) Documento di lavoro dei servizi della Commissione «On significant distortions in the economy of the People's Republic of China for the purposes of trade defence investigations», sezione 14.6. *Overcapacity*, pag. 408 e segg., disponibile all'indirizzo: https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=en.

([51]) In particolare, il regolamento di esecuzione (UE) 2022/2068 e il regolamento di esecuzione (UE) 2020/508.

([52]) Trade Policy Hub & LSE Consulting, *Research into Market Distortions in the Steel Sector*, The London School of Economics and Political Science, 2024, disponibile all'indirizzo: https://www.lse.ac.uk/business/consulting/assets/documents/Research-into-Market-Distortions-in-the-Steel-Sector.pdf.

([53]) *Fonti:* WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans, come forniti dai clienti.

([54]) Istituita da ultimo dal regolamento di esecuzione (UE) 2022/2068.

([55]) *Fonti:* WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans, come forniti dai clienti.

([56]) *Ibidem*.

(157) Tale aumento della sovracapacità è stato in gran parte dovuto ai piani di finanziamento del governo della RPC in risposta alla crisi finanziaria mondiale del 2008-2009 ([57]). Poiché la sovracapacità cinese è ampiamente sostenuta dagli interventi del governo della RPC, quando la domanda interna ristagna, come ad esempio all'indomani della pandemia di COVID-19 a causa della crisi del settore edile, il mercato cinese risente dell'eccesso di offerta ([58]).

3.1.4. *Conseguenze della sovracapacità cinese sui prezzi*

(158) Il denunciante ha mostrato che il risultato combinato della crescente capacità produttiva di CRF e della diminuzione della domanda di tali prodotti è stato un calo dei prezzi dei CRF nella RPC. Tra il 2022 e il 2024 il prezzo in CNY dell'acciaio al carbonio laminato a freddo nella RPC è diminuito ([59]).

(159) I produttori di acciaio cinesi sono stati pertanto costretti a esportare la produzione in eccesso ai prezzi bassi derivanti dalla sovracapacità ([60]).

(160) Di fatto la sovracapacità in Cina ha causato un'impennata delle esportazioni e una contrazione dei prezzi dell'acciaio a livello mondiale, destabilizzando di riflesso i mercati mondiali dell'acciaio. Di conseguenza negli ultimi anni le misure nei confronti delle importazioni di acciaio dalla Cina, comprese le inchieste di difesa commerciale, hanno continuato ad aumentare ([61]).

(161) La Commissione ha raccolto elementi di prova a tale riguardo nel corso dell'inchiesta, in particolare attraverso le risposte al questionario e la verifica delle autorità dei paesi interessati. Tali elementi di prova hanno dimostrato che anche i paesi interessati erano consapevoli degli effetti dannosi della sovracapacità cinese e che molti di essi hanno adottato misure per contrastarla, come spiegato nelle sezioni pertinenti.

(162) Un'analisi del volume e dei prezzi delle importazioni in ciascun paese interessato è inclusa nelle sezioni pertinenti, mentre in questa fase la Commissione ha osservato che, poiché i prezzi sul mercato interno cinese erano influenzati dalla sovracapacità, i prezzi delle importazioni cinesi nel paese interessato rappresentavano l'esternalizzazione di tale sovracapacità cinese.

(163) Più specificamente, nella sua inchiesta antidumping sulle importazioni di CRF originari, tra l'altro, della RPC ([62]), la Commissione ha concluso che i prezzi di vendita dei CRF sul mercato interno della RPC erano influenzati da distorsioni significative ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 6 *bis*, del regolamento di base ([63]).

(164) Si è giunti a tale conclusione anche sulla base del fatto che «il mercato dei prodotti piatti di acciaio laminati a freddo [nella RPC] è servito in ampia misura da imprese che sono di proprietà od operano sotto il controllo, la supervisione strategica o l'orientamento delle autorità della RPC» ([64]).

(165) Per quanto riguarda i prezzi sui mercati dei paesi interessati, la cui contrazione sarebbe imputabile alla pressione dei prezzi cinesi influenzati dalla sovracapacità, il denunciante ha spiegato che sarebbero artificialmente bassi in quanto il livello dei prezzi delle importazioni cinesi non si basa su considerazioni di mercato. Secondo il denunciante, grazie alle sovvenzioni così cospicue di cui beneficiano, le società possono accumulare anni di perdite e non ridurre la capacità.

(166) Nelle sezioni pertinenti che seguono la Commissione è giunta a una conclusione a tale riguardo per ciascuno dei paesi interessati, in considerazione delle rispettive importazioni dalla RPC e del relativo livello dei prezzi.

([57]) GFSEC, *Steel exports, trade remedy actions and sources of excess capacity*, cit., pag. 6.

([58]) Credendo, *China's ongoing construction crisis drives global steel prices down*, 28 agosto 2024, disponibile all'indirizzo: https://credendo.com/en/knowledge-hub/steel-sector-global-steel-prices-under-pressure-amid-chinas-real-estate-downturn e CTECH, *The iron curtain falls: China steel exports surge amid domestic crisis*, 3 settembre 2024, https://www.calcalistech.com/ctechnews/article/sxv9qbfq2.

([59]) *Fonte:* banche dati Fastmarkets e Argus.

([60]) GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities*, marzo 2025, pag. 9, disponibile all'indirizzo: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/GFSEC-Employment_and-excess-capacity_31_jan_2025-(002)_250305_1015.pdf.

([61]) Documento di lavoro dei servizi della Commissione «On significant distortions in the economy of the People's Republic of China for the purposes of trade defence investigations«, sezione 14.6. *Overcapacity*, pag. 408 e segg., disponibile all'indirizzo: https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=en.

([62]) Istituito da ultimo mediante il regolamento di esecuzione (UE) 2022/2068.

([63]) Regolamento di esecuzione (UE) 2022/2068, considerando 78.

([64]) Regolamento di esecuzione (UE) 2022/2068, considerando 62.

3.1.5. *Conseguenze della sovracapacità cinese sui profitti*

(167) Il denunciante ha spiegato che i prezzi artificialmente bassi implicano profitti inferiori. A tale riguardo ha fornito elementi di prova del deterioramento della redditività dei produttori di acciaio cinesi nel 2024 ([65]) e del fatto che i prezzi dell'acciaio sul mercato interno e i prezzi all'esportazione cinesi erano inferiori al costo di produzione ([66]).

(168) A causa dell'ingresso delle importazioni cinesi influenzate dalla sovracapacità, secondo il denunciante i prezzi sui mercati dei paesi interessati sarebbero spinti al ribasso e i produttori di acciaio nazionali non potrebbero più vendere gli stessi volumi, riducendo così l'utilizzo degli impianti. Di conseguenza i costi fissi aumentano vertiginosamente, causando un'ulteriore contrazione dei profitti. In ultima analisi, i produttori nazionali non sarebbero più in grado di investire, diventando meno innovativi e meno efficienti ([67])..

(169) In conclusione, il denunciante ha affermato che i produttori nazionali di acciaio al di fuori della RPC hanno realizzato profitti inferiori a quelli che avrebbero ottenuto se la sovracapacità cinese non avesse registrato una simile impennata ([68]). Il denunciante ha inoltre fornito dati sulla redditività dei produttori di CRF nei paesi interessati. Le risultanze dell'inchiesta a tale riguardo sono presentate nelle sezioni pertinenti che seguono.

(170) Nelle sezioni pertinenti che seguono la Commissione è giunta a una conclusione a tale riguardo per ciascuno dei paesi interessati, in considerazione delle rispettive importazioni dalla RPC e del relativo livello dei prezzi.

3.2. **India**

3.2.1. *Particolare situazione di mercato dovuta all'effetto «push-out» causato dalle importazioni cinesi*

(171) Al fine di valutare l'esistenza di una particolare situazione di mercato sul mercato indiano dovuta all'effetto «push-out» causato dalle importazioni cinesi di CRF, la Commissione ha dapprima analizzato il grado di penetrazione delle importazioni cinesi sul mercato interno indiano dei CRF in termini di volume.

(172) La Commissione ha confrontato il volume delle importazioni cinesi di CRF con il consumo dell'India. A tal fine si è basata sui dati relativi alla produzione, alle importazioni e alle esportazioni presentati dal governo dell'India nell'ambito della risposta al questionario e che la Commissione aveva verificato in loco. La Commissione ha stimato il consumo di CRF in India come produzione totale, più importazioni e meno esportazioni.

Tabella 1

Consumo in India

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Consumo in India (stima) (in tonnellate)	18 322 098	19 390 835	21 708 857	21 178 934
Tutte le importazioni (in tonnellate)	537 448	509 192	525 511	440 782

([65]) The Economist, *«Chinese overcapacity is crushing the global steel industry»*, 17 settembre 2024, disponibile all'indirizzo: https://www.economist.com/business/2024/09/17/chinese-overcapacity-is-crushing-the-global-steel-industry.

([66]) Fastmarkets, *China's steelmaking losses incentivize global rebalance*, 23 giugno 2025, disponibile all'indirizzo: https://www.fastmarkets.com/insights/chinas-steelmaking-losses-incentivize-global-rebalancing/ e GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities*, cit., pagg. 16 e 17.

([67]) GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities*, cit., pagg. 3, 5, 8 e 13, e GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, cit., pagg. 11 e 12.

([68]) GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, cit., pagg. 18-20, in particolare la figura 3.

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Importazioni dalla Cina (in tonnellate)	17 681	23 269	63 775	52 992
Quota di mercato di tutte le importazioni (in %)	2,93	2,63	2,42	2,08
Quota di mercato delle importazioni dalla Cina (in %)	0,10	0,12	0,29	0,25

Fonte: Governo dell'India, calcoli propri.

(173) Tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta la quota di mercato delle importazioni cinesi è aumentata da 0,10 % a 0,25 %. Su tale base, la Commissione ha ritenuto che i volumi delle importazioni cinesi in India fossero trascurabili in relazione al consumo e troppo bassi per aver causato un effetto «push-out».

(174) La Commissione ha pertanto concluso che il mercato interno indiano non era influenzato da una particolare situazione di mercato derivante dalle importazioni cinesi dovute alla sovracapacità nel settore dell'acciaio nella RPC.

(175) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Eurofer ha chiesto alla Commissione di riconsiderare le sue risultanze sintetizzate ai considerando da 171 a 174. La Commissione ha osservato che Eurofer non ha presentato nuove informazioni o nuovi elementi di prova tali da modificare la sua valutazione. La Commissione ha pertanto respinto la richiesta e confermato le risultanze e le conclusioni di cui ai considerando da 171 a 174.

3.2.2. *Particolare situazione di mercato dovuta a misure sui fattori produttivi*

3.2.2.1. Introduzione

(176) Il denunciante ha asserito che sul mercato indiano dell'acciaio esisteva una particolare situazione di mercato a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base. Le asserzioni sono state formulate in relazione a:

— minerale di ferro, compresa l'estrazione vincolata;

— carbone, compresa l'estrazione vincolata;

— rottami di acciaio;

— integrazione verticale dei produttori indiani di acciaio.

(177) La Commissione ha esaminato le asserzioni contenute nella denuncia e le osservazioni ricevute all'apertura da JSW, l'unico produttore esportatore indiano inserito nel campione, che sono state riassunte ai considerando da 58 a 66. La Commissione ha inoltre valutato le risposte ai questionari presentate dal governo dell'India e da JSW, che erano state verificate in loco, come indicato al considerando 103.

(178) Sulla base delle risposte ai questionari, delle visite di verifica e delle osservazioni ricevute, la Commissione ha respinto le asserzioni contenute nella denuncia in merito all'esistenza di una particolare situazione di mercato per quanto riguarda il carbone, i rottami di acciaio e l'integrazione verticale dei produttori indiani di acciaio, in quanto il fascicolo non conteneva elementi sufficienti a confermare tali asserzioni nel contesto della presente inchiesta. Per contro, la Commissione ha verificato se le asserzioni contenute nella denuncia riguardanti il minerale di ferro, compresa l'estrazione vincolata, fossero fondate e se vi fosse di conseguenza una particolare situazione di mercato che incideva sui prezzi dei CRF praticati sul mercato interno.

3.2.2.2. Esistenza di distorsioni nel mercato del minerale di ferro

3.2.2.2.1. Introduzione

(179) Nella presente inchiesta la Commissione ha stabilito che i prodotti piatti di acciaio laminati a caldo («HRF») costituivano il principale fattore produttivo dei CRF, la cui produzione richiedeva l'impiego di minerale di ferro. La Commissione ha anche stabilito che, poiché JSW disponeva di un processo di fabbricazione integrato verticalmente, i CRF fabbricati a partire da HRF erano stati prodotti utilizzando minerale di ferro. Il minerale di ferro utilizzato nella produzione di HRF proveniva da una o più delle tre fonti seguenti: i) minerale di ferro acquistato sul mercato interno; ii) minerale di ferro estratto direttamente dal produttore esportatore e iii) minerale di ferro importato.

(180) La Commissione ha stabilito che le misure seguenti attuate dal governo dell'India riducevano artificialmente il prezzo del minerale di ferro acquistato sul mercato interno per la produzione del prodotto in esame:

— ingerenza del governo dell'India nel mercato interno del minerale di ferro;

— distorsioni indotte dal governo dell'India nell'estrazione vincolata di minerale di ferro per la produzione di acciaio;

— tassa all'esportazione sul minerale di ferro con tenore di ferro superiore al 58 %;

— restrizioni al trasporto ferroviario nazionale di minerale di ferro destinato all'esportazione.

(181) La Commissione ha analizzato ciascuna di queste misure e il relativo impatto sul prezzo del minerale di ferro utilizzato per la produzione di CRF.

3.2.2.2.2. Ingerenza del governo dell'India nel mercato interno del minerale di ferro

(182) La Commissione ha esaminato il ruolo del governo dell'India nel mercato interno del minerale di ferro e gli effetti della legislazione e delle politiche del governo dell'India sull'approvvigionamento e sul prezzo del minerale di ferro. La Commissione ha rilevato che uno degli obiettivi della politica siderurgica nazionale del 2017 ([69]), ufficialmente comunicata dal governo dell'India dopo la sua approvazione ([70]), consisteva nel garantire un'ampia disponibilità di minerale di ferro sul mercato interno a beneficio della produzione di acciaio a valle, inclusi pertanto i CRF. La Commissione ha analizzato in che modo tali politiche del governo dell'India abbiano inciso sulla formazione dei prezzi del minerale di ferro per le vendite sul mercato interno indiano e quale sia stato il loro impatto sulla struttura del mercato interno e sull'offerta di minerale di ferro per i produttori di acciaio.

(183) Come confermato dalle norme in materia di concessioni minerarie del 2016 ([71]), il governo dell'India ha spiegato che l'Indian Bureau of Mines («IBM»), un ufficio facente capo al ministero delle Miniere, pubblicava prezzi di riferimento mensili per diversi minerali, comprese tutte le vendite di minerale di ferro, tra cui quelle destinate alla produzione di CRF. Il governo dell'India ha aggiunto che le società che vendono minerale di ferro sono tenute a comunicare mensilmente all'IBM il volume e il valore del minerale di ferro venduto a tutti i loro clienti. L'IBM raccoglieva tutti i dati e pubblicava un prezzo di riferimento risultante dalla media ponderata di tutte le relazioni sulle vendite per ciascun tipo e livello di qualità del minerale di ferro per ciascuna regione pertinente dell'India.

(184) Per quanto riguarda la struttura del mercato, due imprese di proprietà dello Stato, ossia National Mineral Development Corporation («NMDC») e Odisha Mining Corporation («OMC»), rappresentavano una quota sostanziale di tutto il minerale di ferro venduto sul mercato indiano. Le miniere di minerale di ferro in India sono di proprietà dello Stato, che a sua volta può darle in concessione agli operatori per il loro sfruttamento. La Commissione ha esaminato il funzionamento della fissazione dei prezzi di tali diritti minerari per le diverse società e se il meccanismo di raccolta dei prezzi per tutte le vendite tramite l'IBM ([72]) abbia inciso sul prezzo del minerale di ferro praticato sul mercato interno. Il governo dell'India ha spiegato che una riforma del 2015 della legge sullo sviluppo e sulla regolamentazione delle miniere e dei minerali ([73]) imponeva allo Stato di concedere diritti di sfruttamento delle miniere di minerale di ferro mediante procedura d'asta. Il governo dell'India ha inoltre indicato che NMDC e OMC, avendo acquisito i loro diritti minerari ben prima dell'attuazione della riforma del 2015, sfruttavano miniere che non erano state oggetto di procedura d'asta, ossia le cosiddette «miniere preesistenti».

([69]) https://static.investindia.gov.in/National%20Steel%20Policy.pdf.
([70]) https://www.pib.gov.in/newsite/PrintRelease.aspx?relid=161491&reg=3&lang=2.
([71]) https://ibm.gov.in/writereaddata/files/17714807906996a6d62cf4fMCR_2016_amended_upto_January_2026.pdf.
([72]) https://mines.gov.in/webportal/content/ibm.
([73]) https://www.pib.gov.in/newsite/printrelease.aspx?relid=114589&reg=48&lang=2.

(185) La Commissione ha cercato di raccogliere tutte le altre informazioni pertinenti relative alle miniere preesistenti, tra cui la loro proprietà e gestione, la fissazione dei prezzi e le condizioni dei loro diritti minerari. Il governo dell'India ha fornito solo informazioni molto limitate e ben pochi chiarimenti sulle informazioni richieste dalla Commissione. In particolare, nonostante le ripetute richieste della Commissione, non ha presentato le relazioni sui costi per NMDC e OMC, né informazioni dettagliate in merito alla remunerazione, alla durata e alle condizioni per le miniere preesistenti e, di conseguenza, all'impatto della loro posizione di mercato dominante sulla formazione dei prezzi sul mercato interno. Il 15 giugno 2026 la Commissione ha inviato una lettera al governo dell'India a norma dell'articolo 18, paragrafo 4, del regolamento di base, in cui elencava tutte le informazioni mancanti e manifestava l'intenzione di basare la propria decisione sui dati disponibili.

(186) Il governo dell'India ha risposto il 25 giugno 2026 affermando di aver collaborato pienamente all'inchiesta. Il governo dell'India ha inoltre asserito che, se la Commissione riteneva le informazioni insufficienti, avrebbe dovuto affrontare la questione durante la visita di verifica. Infine, il governo dell'India ha presentato ulteriori informazioni sulle questioni sollevate nella lettera della Commissione.

(187) La Commissione ha espresso disaccordo, ritenendo che le informazioni presentate dal governo dell'India prima della lettera a norma dell'articolo 18, paragrafo 4, non fossero sufficienti per procedere alla propria valutazione. La Commissione ha inoltre rilevato che lo scopo della visita di verifica non era quello di ottenere le informazioni richieste che non erano state presentate, bensì di verificare le informazioni effettivamente trasmesse ([74]). Per quanto riguarda le ulteriori informazioni sostanziali presentate dal governo dell'India, tutte classificate da quest'ultimo come sensibili, la Commissione non ha ritenuto che esse modificassero la sua valutazione e ha concluso che il governo dell'India avrebbe dovuto esaminare le risultanze della Commissione in seguito alla divulgazione delle informazioni per stabilire se le proprie osservazioni fossero pertinenti e applicabili.

(188) A norma dell'articolo 18 del regolamento di base, alla luce dell'omessa collaborazione da parte del governo dell'India, la Commissione ha dovuto ricorrere ai dati disponibili per trarre conclusioni sulla formazione dei prezzi del minerale di ferro nazionale, in particolare per quanto riguarda la fissazione dei prezzi e le condizioni per i diritti minerari nell'ambito del sistema prima del 2015, i relativi costi e i prezzi del minerale di ferro anche rispetto ai restanti operatori del mercato diversi dalle miniere preesistenti, compresa la produzione propria di minerale di ferro di JSW.

(189) Il 31 luglio 2023 l'Institute for Studies in Industrial Development («ISID»), nell'ambito di un'iniziativa di sensibilizzazione della commissione indiana per la concorrenza, ha pubblicato uno studio sulla concorrenza nel settore minerario, con particolare attenzione al minerale di ferro ([75]). La relazione confermava che i due principali operatori (NMDC e OMC) determinavano in gran parte il prezzo dell'IBM e che il resto degli operatori del mercato si adeguava a tali prezzi. Le informazioni presentate dal governo dell'India indicavano che la maggior parte delle miniere gestite da questi due operatori erano miniere preesistenti. Inoltre, le miniere preesistenti gestite da imprese statali quali NMDC e OMC dovevano pagare il 150 % delle royalties dovute, ossia il 22,5 % del prezzo dell'IBM (150 % del 15 %). La Commissione ha rilevato che tale tariffa era notevolmente inferiore alle tariffe corrisposte da JSW per le miniere che le sono state assegnate dopo il 2015 mediante procedura d'asta. Sulla base di tali fonti la Commissione ha stabilito che, tenendo conto della quota di mercato significativa e dei prezzi bassi offerti dalle miniere preesistenti, principalmente grazie alla concessione da parte del governo dell'India di diritti minerari non soggetti ad asta e al fatto che NMDC e OMC sono di proprietà del governo dell'India e da esso gestite, queste due ultime società determinavano il prezzo dell'IBM e le altre società erano costrette ad adeguarvisi. La Commissione ha concluso che, se avessero dovuto competere con altri operatori mediante procedura d'asta per il diritto di sfruttare le loro miniere preesistenti, NMDC e OMC avrebbero sostenuto costi notevolmente superiori e pertanto avrebbero dovuto vendere a prezzi sensibilmente più elevati per restare redditizie.

(190) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo dell'India ha affermato che gli elementi di prova utilizzati dalla Commissione per affermare che NMDC e OMC erano i fornitori dominanti e quindi i soggetti che fissavano il prezzo dell'IBM erano errati. In primo luogo, il governo dell'India ha affermato che i dati utilizzati nella relazione ISID risalgono a due anni prima del periodo dell'inchiesta e che pertanto la quota di mercato del 65 % attribuita a NMDC e OMC non poteva essere utilizzata. In secondo luogo, il governo dell'India ha presentato dati qualificati come sensibili che, a suo avviso, dimostravano che la quota di mercato di NMDC e OMC era notevolmente inferiore al 65 %. In terzo luogo, il governo dell'India ha osservato che la relazione ISID affermava che quello del minerale di ferro era un settore deregolamentato e che il governo non aveva un ruolo diretto nella fissazione dei prezzi del minerale di ferro.

([74]) Cfr. ad esempio la sentenza del 22 settembre 2021, *Severstal/Commissione*, T-753/16, ECLI:EU:T:2021:612, punto 122.

([75]) https://cci.gov.in/images/marketstudie/en/market-study-on-dynamics-of-competition-in-the-mining-sector-in-india-with-a-focus-on-iron-ore1704108440.pdf.

(191) La Commissione non ha potuto verificare alcuni dati sensibili presentati dal governo dell'India, in quanto non contenevano informazioni sufficientemente granulari, in particolare la ripartizione che indicava quali società erano state raggruppate come vincolate e quali come non vincolate. In ogni caso, la Commissione riterrebbe comunque significativa una quota combinata di circa il 45-50 %. Soprattutto, secondo la Commissione la quota di mercato non era l'unico parametro per stabilire che NMDC e OMC erano i soggetti che fissavano i prezzi. Nella presente inchiesta, anche il vantaggio in termini di costi di cui beneficiavano NMDC e OMC, come spiegato al considerando 193, era un elemento chiave che consentiva a tali società di fissare i prezzi del minerale di ferro. Inoltre, la Commissione ha spiegato al considerando 193 che alcuni fornitori nazionali erano incentivati a mantenere bassi i prezzi dell'IBM per ridurre l'importo delle imposte versate. La Commissione ha inoltre osservato che la dichiarazione contenuta nella relazione ISID citata dal governo dell'India indicava che il governo non aveva un ruolo «diretto» nella fissazione dei prezzi del minerale di ferro, il che non significava che il governo non svolgesse un ruolo indiretto attraverso il meccanismo istituito per le miniere preesistenti e messe all'asta. A tale riguardo la Commissione ha concluso al considerando 198, dopo l'analisi di cui ai considerando da 182 a 197, che il governo ha interferito nei prezzi del minerale di ferro. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

(192) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo dell'India ha presentato informazioni classificate come sensibili per sostenere che i termini di locazione delle miniere preesistenti non si traducevano in prezzi di vendita inferiori a quelli di mercato.

(193) La Commissione ha osservato che le informazioni disponibili nel fascicolo, che erano di natura sensibile, dimostravano, come indicato al considerando 189, che le miniere preesistenti pagavano royalties notevolmente inferiori rispetto a JSW per le miniere che le erano state assegnate dopo il 2015 mediante vendita all'asta. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione. La Commissione ha confermato tali risultanze sulla base di ulteriori elementi contenuti nel fascicolo. In primo luogo, i dati forniti da JSW e verificati dalla Commissione confermano la risultanza secondo cui i prezzi dell'IBM erano artificialmente bassi. Per motivi di riservatezza, il ragionamento della Commissione è stato comunicato specificamente a JSW. In secondo luogo, poiché prelievi quali i diritti di concessione e le royalties erano agganciati al prezzo dell'IBM, il meccanismo di fissazione del prezzo conteneva un incentivo intrinseco per tutti i fornitori nazionali di minerale di ferro ad allineare i loro prezzi a quello dell'IBM (e quindi a quello delle miniere preesistenti) al fine di ridurre al minimo l'importo pagato a titolo di prelievi quali le royalties e i diritti di concessione, mantenendo in tal modo artificialmente basso il prezzo del minerale di ferro nazionale.

(194) Inoltre, nel 2024 il Controller and Auditor General of India del governo di Odisha, un ente pubblico indiano, ha raccomandato al governo indiano, a seguito di un audit ([76]), di indagare sulla comunicazione di prezzi franco miniera ribassati da parte dei concessionari, per accertare se fosse un atto deliberato al fine di ridurre il prezzo medio di vendita e, di conseguenza, le royalties e il premio dovuti.

(195) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo dell'India ha affermato che la relazione del 2024 di cui al considerando 194 non accertava vendite sottoprezzo. In primo luogo, la relazione era limitata a sei concessionari sottoposti ad audit. In secondo luogo, anche se i concessionari avessero dichiarato prezzi inferiori, ciò non dimostrerebbe che il prezzo dell'IBM era sottostimato. In terzo luogo, la relazione riguardava il periodo 2020-2022 e non era quindi pertinente per il periodo dell'inchiesta. In quarto luogo, il governo dell'India ha affermato che da allora il governo ha adottato misure volte a prevenire dichiarazioni inesatte.

(196) La Commissione ha osservato di disporre di ulteriori elementi di prova sensibili nel fascicolo per quanto riguarda l'interesse degli operatori del mercato a mantenere basso il prezzo dell'IBM. Per quanto riguarda la relazione, in primo luogo confermava il motivo per cui le società avevano interesse a mantenere bassi i prezzi dell'IBM e, in secondo luogo, forniva esempi concreti di tale pratica. Poiché il funzionamento del meccanismo del prezzo dell'IBM e il suo ruolo di indice per il pagamento delle imposte non sono cambiati, la Commissione non ha ritenuto rilevante il fatto che gli esempi si fossero verificati prima del periodo dell'inchiesta. La Commissione ha anche rilevato che il governo dell'India non ha presentato elementi di prova relativi alle modifiche effettivamente introdotte dal governo dell'India per ridurre la pratica della sottostima, né una valutazione dell'efficacia delle modifiche. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

(197) La Commissione infine ha rilevato due ulteriori indicatori che dimostrano che le politiche del governo dell'India stavano conseguendo l'obiettivo di rendere disponibile sul mercato interno il minerale di ferro per la produzione di acciaio, compresi i CRF. In primo luogo, i quantitativi importati erano trascurabili. In secondo luogo, sebbene l'India sia il quarto produttore mondiale di minerale di ferro, i quantitativi esportati erano molto modesti rispetto ai volumi di produzione.

([76]) https://cag.gov.in/uploads/download_audit_report/2022/table-of-content-066e1a12e51fa23.81224720.pdf.

(198) Sulla base di tutte queste informazioni e tenendo conto delle altre misure del governo dell'India sul minerale di ferro illustrate in dettaglio nella presente sezione, la Commissione ha pertanto concluso che: i) l'ingerenza del governo dell'India nel mercato interno del minerale di ferro ha creato una struttura in cui le miniere preesistenti di proprietà dello Stato erano i fornitori dominanti e quindi i soggetti che fissavano i prezzi; ii) tali miniere preesistenti hanno ottenuto i rispettivi diritti minerari prima della riforma del 2015 e, in assenza di collaborazione da parte del governo dell'India, si è dedotto che, in considerazione della loro proprietà statale e del fatto che all'epoca non fossero previste procedure d'asta, i relativi diritti minerari sono stati concessi a condizioni non di mercato estremamente vantaggiose, consentendo loro di fissare il prezzo del minerale di ferro a un livello di gran lunga inferiore rispetto ai loro concorrenti anziché a un valore equo di mercato; iii) il meccanismo dei fissazione dei prezzi dell'IBM attuato dal governo dell'India, utilizzato come indice per determinati diritti e imposte, ha determinato un prezzo artificialmente basso per tutti i tipi e le qualità di minerale di ferro, compreso il minerale di ferro fornito a JSW per la produzione di CRF.

3.2.2.2.3. Il mercato vincolato del minerale di ferro nella produzione di acciaio

(199) JSW deteneva i diritti concessi dal governo dell'India per lo sfruttamento di alcune miniere di minerale di ferro. Per motivi di riservatezza, ulteriori dettagli sono stati comunicati specificamente a JSW.

(200) La Commissione ha verificato se le condizioni e i prezzi relativi alle miniere utilizzate in modo vincolato da JSW per la produzione di CRF fossero distorti in conseguenza delle politiche del governo dell'India. La Commissione ha stabilito che la riforma del 2015 della legge sulle miniere di cui al considerando 184 ha introdotto l'obbligo per i governi statali di assegnare mediante procedura d'asta i diritti minerari relativi ai minerali, compreso il minerale di ferro. Ai sensi della regola 6 delle norme sulle risorse minerarie (vendita all'asta) del 2015 ([77]), i richiedenti devono soddisfare le prescrizioni di cui alla sezione 5 della legge sulle miniere e i minerali ([78]), secondo cui un governo statale può concedere una concessione mineraria solo a un cittadino indiano o una società indiana. Di conseguenza, poiché le società straniere erano escluse dal processo di presentazione delle offerte, la Commissione non ha ritenuto che tale processo fosse realmente aperto, in quanto era limitato a un numero ristretto di potenziali operatori del mercato nazionale e precluso a tutti gli operatori stranieri del settore del minerale di ferro potenzialmente in grado di presentare offerte più competitive rispetto agli operatori nazionali.

(201) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo dell'India ha affermato che la Commissione non aveva dimostrato che l'esclusione degli offerenti non indiani dalle concessioni comportava la distorsione della vendita vincolata di minerale di ferro.

(202) La Commissione ha ritenuto che la riduzione del gruppo di offerenti ammissibili riducesse di fatto la concorrenza e precludesse pertanto la possibilità di ricevere offerte più elevate da partecipanti non indiani, un punto che il governo dell'India non ha contestato. Secondo la Commissione si trattava di una distorsione ed era irrilevante speculare su come sarebbero stati i prezzi se fossero stati autorizzati a partecipare offerenti non indiani. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

(203) La Commissione ha inoltre analizzato le condizioni di prezzo dei diritti minerari concessi a JSW. Poiché il tasso di offerta per i diritti minerari e, di conseguenza, il prezzo effettivo dei diritti minerari sono agganciati al prezzo dell'IBM, le conseguenti royalties pagate sul minerale di ferro estratto sono direttamente influenzate dal livello del prezzo dell'IBM. Di conseguenza le distorsioni derivanti dagli interventi del governo dell'India sul mercato interno del minerale di ferro di cui al punto 3.2.2.2.2 hanno inciso direttamente anche sulla fissazione dei prezzi dei diritti minerari di JSW per tale minerale. Su tale base la Commissione ha concluso che anche il prezzo del minerale di ferro estratto da JSW era soggetto a distorsioni.

(204) Sulla base delle restrizioni legislative alla concessione di diritti minerari ai sensi della legge sulle miniere e i minerali di cui al considerando 200, nonché del collegamento tra le royalties e i diritti di concessione concessi a JSW e la formazione distorta del prezzo dell'IBM, la Commissione ha concluso che anche il minerale di ferro di origine vincolata di JSW era influenzato dalle distorsioni sul mercato indiano.

([77]) https://mines.gov.in/admin/download/69d601f1b7d3e1775632881.pdf.
([78]) https://www.indiacode.nic.in/bitstream/123456789/19380/1/mmdr_act%2C1957.pdf.

3.2.2.2.4. Tassa all'esportazione sui minerali di ferro con tenore di ferro superiore al 58 %

(205) In aggiunta alle distorsioni riguardanti la formazione dei prezzi e l'estrazione vincolata applicabili a tutti i livelli di qualità del minerale di ferro utilizzato da JSW, il governo dell'India ha messo in atto almeno dal 2012, e anche nel periodo dell'inchiesta (PI), una tassa all'esportazione sui minerali di ferro con tenore di ferro superiore al 58 %. Per motivi di riservatezza, ulteriori dettagli sull'uso di tale qualità da parte del produttore esportatore che ha collaborato sono stati comunicati specificamente a JSW.

(206) Durante il periodo dell'inchiesta la misura era in vigore in virtù della notifica n. 58/2022-Customs ([79]) per i minerali di ferro con tenore di ferro superiore al 58 %. La Commissione aveva già valutato tale misura nell'inchiesta di riesame in previsione della scadenza del 2022 relativa alle importazioni di tubi di ghisa duttile dall'India ([80]) («tubi di ghisa duttile»), in cui aveva concluso al considerando 147 che la misura aveva dato alle società nazionali di estrazione di minerale di ferro l'incarico o l'ordine di vendere il minerale di ferro a livello locale a un prezzo basso. La Commissione ha inoltre concluso che la misura aveva conseguito l'effetto strategico desiderato di causare una contrazione del prezzo del minerale di ferro sul mercato interno a un livello artificialmente basso a vantaggio dell'industria a valle, compresi i produttori del prodotto in esame, distorcendo in tal modo il mercato interno del minerale di ferro in India. In tali decisioni la Commissione ha tenuto conto di un gran numero di elementi di prova, tra cui i lavori preparatori della legislazione e della regolamentazione pertinenti, il monitoraggio attivo dell'attuazione della misura da parte del governo dell'India per garantire il conseguimento dell'obiettivo strategico perseguito, nonché i chiari effetti economici creati da tale restrizione, che hanno portato a una netta diminuzione dei prezzi sul mercato interno al momento dell'introduzione della tassa all'esportazione, rispecchiandone anche il livello.

(207) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo dell'India ha affermato che la tassa all'esportazione era applicabile solo al minerale di ferro con un tenore di ferro superiore al 58 %, che è uno dei sette tipi monitorati nell'ambito del sistema di fissazione dei prezzi dell'IBM, e che la Commissione non disponeva di informazioni sulle qualità di minerale di ferro acquistate da JSW. Il governo dell'India ha inoltre affermato che la risultanza della Commissione secondo cui la misura ha conseguito l'effetto strategico desiderato corrispondeva a una precedente inchiesta relativa a un prodotto diverso e a un periodo dell'inchiesta diverso e pertanto non poteva essere utilizzata. Il governo dell'India ha affermato altresì che i volumi consistenti delle esportazioni registrati durante il periodo dell'inchiesta erano in contraddizione con le risultanze della Commissione.

(208) La Commissione ha osservato che le informazioni sensibili contenute nel fascicolo comprendevano dati sufficientemente granulari sui tipi di minerale di ferro acquistati da JSW per effettuare l'analisi. La Commissione ha anche ritenuto che, poiché riguardava la stessa tassa all'esportazione relativa alla stessa qualità di minerale di ferro e invariata rispetto all'inchiesta precedente, tale risultanza rimanesse valida. Per quanto riguarda i volumi delle esportazioni, la Commissione ha ritenuto tale argomentazione irrilevante, in quanto una tassa all'esportazione è per sua natura una restrizione all'esportazione. In ogni caso, come osservato al considerando 197, il volume complessivo delle esportazioni di minerale di ferro era molto ridotto rispetto al livello della produzione, a conferma del fatto che, come indicato alla pagina xi della relazione ISID, l'India era uno dei maggiori produttori mondiali di minerale di ferro. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

3.2.2.2.5. Restrizioni al trasporto di minerale di ferro destinato all'esportazione

(209) Nel 2021 il governo dell'India ha adottato la cosiddetta «politica in materia di minerale di ferro del 2021» ([81]). L'obiettivo dichiarato della misura era promuovere la produzione interna di acciaio, come indicato nel primo paragrafo della sua introduzione. A tal fine la politica stabiliva quattro categorie di acquirenti classificati in base alla priorità di assegnazione dei vagoni destinati al trasporto di minerale di ferro. Gli acquirenti che effettuavano esportazioni di minerale di ferro erano inseriti nella quarta categoria, ossia quella con la priorità più bassa. Tale misura ha creato una chiara distorsione a favore dell'approvvigionamento interno di minerale di ferro, in linea con le politiche generali del governo dell'India volte a garantire un'ampia offerta di minerale di ferro a prezzi bassi per i produttori nazionali a valle. I produttori di minerale di ferro orientati all'esportazione si trovano ad affrontare un ulteriore ostacolo derivante da tale misura qualora prendano in considerazione la possibilità di esportare anziché approvvigionare il mercato nazionale. Ciò è confermato anche dal livello molto basso delle esportazioni

([79]) https://taxinformation.cbic.gov.in/view-pdf/1009553/ENG/Notifications?utm=.

([80]) Regolamento di esecuzione (UE) 2022/927 della Commissione, del 15 giugno 2022, che istituisce un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) originari dell'India in seguito al riesame in previsione della scadenza a norma dell'articolo 18 del regolamento (UE) 2016/1037 del Parlamento europeo e del Consiglio (GU L 161 del 16.6.2022, pag. 28, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/927/oj).

([81]) Comunicazione del ministero indiano delle Ferrovie n. 2020/TT-III/32/4 del 15 gennaio 2021.

di minerale di ferro dall'India. Una relazione pubblicata nel gennaio 2026 dal ministero indiano dei Porti, della navigazione e delle vie navigabili ([82]) indicava tale restrizione come la prima questione da affrontare per aumentare le spedizioni di minerale di ferro. Nella tabella 18 la relazione invitava il ministero delle Ferrovie ad affrontare la carenza di convogli ferroviari per il trasferimento del minerale di ferro dalle miniere ai porti nell'ambito dell'assegnazione alla categoria D. La relazione concludeva che tale vincolo determina un'assegnazione residuale e incerta dei convogli, in particolare durante i periodi di elevata domanda da parte di prodotti di base con priorità superiore, provocando ritardi sistemici nella messa a disposizione dei convogli per il trasferimento del minerale di ferro verso i porti. La relazione cita a titolo esemplificativo il porto di Paradip, che ha una capacità di movimentazione di 18 convogli al giorno per il minerale di ferro, mentre l'offerta media di convogli è stata di soli 3,83 convogli al giorno nell'esercizio finanziario 2022-2023 e di 4,09 convogli al giorno nell'esercizio finanziario 2023-2024.

(210) La Commissione aveva valutato tale misura anche nell'ambito dell'inchiesta sui tubi di ghisa duttile, rilevando al considerando 151 che essa privilegiava il trasporto interno di minerale di ferro rispetto a quello destinato all'esportazione. La Commissione ha anche rilevato che lo scopo della politica era promuovere la produzione interna di acciaio. La Commissione ha pertanto ritenuto che tale politica costituisse una misura a favore dell'industria siderurgica nazionale, volta a perseguire l'obiettivo di ridurre il prezzo del minerale di ferro.

(211) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo dell'India ha affermato che la misura non disciplinava i prezzi e che l'attribuzione di una priorità inferiore ai carichi destinati all'esportazione non dimostrava che i prezzi del minerale di ferro sul mercato interno fossero soggetti a distorsioni. Il governo dell'India ha aggiunto che la Commissione non aveva dimostrato un nesso di causalità tra le misure e i produttori oggetto dell'inchiesta. Il governo dell'India ha affermato altresì che le statistiche cui fa riferimento la Commissione suggerivano un vincolo limitato a un porto specifico, che non serviva a stabilire un nesso di causalità con il produttore esportatore oggetto dell'inchiesta.

(212) La Commissione ha ritenuto irrilevante l'argomentazione secondo cui la misura non disciplinava direttamente i prezzi. Secondo la Commissione, una misura che dà la priorità al trasporto di minerale di ferro sul mercato interno rispetto alle esportazioni di minerale di ferro era una restrizione all'esportazione, volta di fatto a favorire l'industria siderurgica nazionale, compreso il produttore esportatore oggetto dell'inchiesta. Ai considerando da 216 a 219 inoltre la Commissione ha quantificato il vantaggio derivante al produttore esportatore oggetto dell'inchiesta da tutte le misure elencate al considerando 180. La Commissione ha osservato che l'obiettivo delle statistiche riportate era fornire un esempio concreto di come la misura ostacolasse di fatto le esportazioni di minerale di ferro e dunque contribuisse a distorcere i prezzi del minerale di ferro, come concluso al considerando 213. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

3.2.2.2.6. Conclusioni

(213) La Commissione ha concluso che tutte le misure di cui sopra attuate dal governo dell'India hanno determinato un approvvigionamento stabile di minerale di ferro a prezzi distorti a beneficio dei produttori nazionali di acciaio in India.

3.2.2.3. Esistenza di una particolare situazione di mercato che incide sui prezzi dei CRF sul mercato interno

(214) La Commissione ha valutato se le misure individuate al punto 3.2.2.2, attuate dal governo dell'India e che hanno determinato costi dei fattori produttivi del minerale di ferro artificialmente bassi per i produttori siderurgici nazionali, costituissero una particolare situazione di mercato che incideva sui prezzi dei CRF praticati sul mercato nazionale a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base. A tal fine la Commissione ha esaminato in che modo tali misure abbiano inciso sui costi di produzione dei CRF in India.

(215) La Commissione ha analizzato se i prezzi del minerale di ferro sul mercato indiano fossero effettivamente inferiori rispetto ai prezzi di mercato esenti da distorsioni non influenzati da tali distorsioni. La Commissione ha basato la sua analisi sui dati raccolti presso JSW, poiché di fatto era l'unico produttore esportatore del prodotto oggetto dell'inchiesta e rappresentava anche una quota sostanziale della produzione e delle vendite di CRF sul mercato nazionale. La Commissione ha verificato che i prezzi sul mercato interno pagati da JSW per l'acquisto del minerale di ferro utilizzato nella produzione di CRF fossero in linea con i pertinenti prezzi pubblicati dall'IBM. Poiché il meccanismo di fissazione del prezzo dell'IBM garantiva che tutti i prezzi di vendita del minerale di ferro sul mercato interno fossero sostanzialmente allineati a tale prezzo, compresi gli acquisti da parte di JSW, la Commissione ha concentrato la sua analisi dettagliata dei prezzi sui dati di JSW.

([82]) https://dgma.gov.in/download/1769691524_697b598415456_coastal-committee-report-final-jan2026.pdf.

(216) Per verificare l'impatto delle distorsioni provocate dalle misure del governo dell'India sui prezzi del minerale di ferro sul mercato interno, la Commissione ha preso in considerazione un parametro di riferimento che potesse essere utilizzato per rappresentare i prezzi esenti da distorsioni del minerale di ferro in normali condizioni di mercato nel mercato interno. La Commissione ha effettuato la valutazione per JSW.

(217) Il costo del minerale di ferro per JSW è il costo ponderato delle tre fonti pertinenti per il minerale di ferro di cui al considerando 179. Per i motivi di cui ai considerando da 182 a 198, la Commissione ha ritenuto che tutti i prezzi del minerale di ferro praticati sul mercato interno fossero influenzati da dette distorsioni e che pertanto non esistessero prezzi interni esenti da distorsioni adeguati per confrontare l'effetto delle politiche del governo dell'India, in quanto le quattro principali fonti di distorsioni incidevano su tutto il minerale di ferro venduto sul mercato interno. La Commissione ha pertanto dovuto confrontare i prezzi del minerale di ferro sul mercato interno pagati da JSW e i prezzi dell'IBM con un parametro di riferimento il più rappresentativo e vicino possibile a un prezzo sul mercato interno altrimenti esente da distorsioni. Poiché, come spiegato ai considerando da 199 a 204, aveva altresì concluso che il minerale di ferro di origine vincolata era soggetto a distorsioni, la Commissione ha dovuto confrontare i relativi costi con il medesimo parametro di riferimento rappresentativo.

(218) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha considerato come parametro di riferimento adeguato il prezzo all'esportazione del minerale di ferro indiano verso tutte le destinazioni. Date le limitate esportazioni di minerale di ferro dovute a tutte le politiche attuate dal governo dell'India, la Commissione si è basata sui prezzi all'esportazione del minerale di ferro con due diversi gruppi di tenore di ferro rappresentativo e ha costruito il prezzo di riferimento per tutte le altre qualità di minerale di ferro sulla base delle differenze di prezzo sul mercato interno di ciascuna qualità. Da tale confronto sono emersi prezzi del minerale di ferro sul mercato interno e costi del minerale di ferro di origine vincolata notevolmente inferiori per le corrispondenti qualità in India. Il prezzo adeguato del minerale di ferro, costituito dalle medie ponderate dei prezzi o dei costi del ferro di origine interna, è risultato inoltre notevolmente superiore rispetto al prezzo non adeguato del minerale di ferro.

(219) Per motivi di riservatezza, ulteriori dettagli riguardanti la quota delle fonti di minerale di ferro nella produzione di CRF sono stati comunicati specificamente a JSW. Utilizzando il costo adeguato del minerale di ferro e tenendo conto della quota dei costi del minerale di ferro sul costo totale di produzione dei CRF, la Commissione ha stimato che il costo dei CRF sarebbe stato più elevato in assenza dei costi artificialmente bassi del minerale di ferro e che pertanto esiste una particolare situazione di mercato che incide sui prezzi dei CRF nel mercato interno e che riguarda JSW. Tale conclusione ha tenuto conto anche della struttura del mercato interno dei CRF, caratterizzato da pochi produttori dominanti di CRF e da importazioni estremamente ridotte. I prezzi bassi del minerale di ferro devono pertanto aver avuto un effetto diretto immediato sulla riduzione dei prezzi dei CRF sul mercato interno per questi pochi fornitori dominanti di CRF, confermando l'esistenza di una particolare situazione di mercato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base.

(220) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo dell'India ha affermato che la Commissione non aveva dimostrato per quale motivo il prezzo dell'IBM non fosse attendibile e non potesse costituire un valido parametro di riferimento per i prezzi. Il governo dell'India ha aggiunto che la Commissione non aveva dimostrato per quale motivo le differenze tra il prezzo dell'IBM e il valore di riferimento scelto dalla Commissione fossero dovute a una distorsione sul mercato interno, poiché secondo il governo dell'India le differenze potevano essere dovute a differenze tra il mercato interno e il mercato di esportazione, in quanto riguardavano mercati, punti di vendita e condizioni concorrenziali diversi. Il governo dell'India ha inoltre affermato che, poiché la Commissione non ha dimostrato che le misure elencate al considerando 180 avevano causato distorsioni dei prezzi, non ha neppure dimostrato che esse hanno avuto un effetto cumulativo tale da falsare il prezzo del minerale di ferro praticato sul mercato interno. Il governo dell'India ha anche asserito che la Commissione non ha dimostrato che la struttura concentrata del mercato dei CRF con importazioni basse è stata causata dalle suddette misure sul minerale di ferro o che le stesse misure hanno determinato prezzi inferiori dei CRF. Per tutti questi motivi, il governo dell'India ha concluso affermando che la Commissione non disponeva di elementi di prova sufficienti per riscontrare una particolare situazione di mercato.

(221) La Commissione ha osservato di aver dimostrato ai considerando da 182 a 198 il motivo per cui il prezzo dell'IBM era distorto, e quindi inattendibile, e di aver proposto al considerando 218 un valore di riferimento esente da distorsioni. Il governo dell'India non ha spiegato in che modo i fattori asseriti avrebbero potuto spiegare la differenza tra il prezzo dell'IBM e il valore di riferimento. A tale riguardo, la Commissione ha osservato che in mercati competitivi, ossia in mercati esenti da distorsioni, il prezzo praticato sul mercato interno e il prezzo all'esportazione tenderebbero a convergere. La Commissione ha inoltre osservato che il governo dell'India non ha comunicato valori di riferimento alternativi a quello proposto dalla Commissione. La Commissione ha ritenuto, per i motivi di cui ai considerando da 182 a 213, che le misure individuate al considerando 180 avessero distorto i prezzi del minerale di ferro sul mercato interno e ha anche quantificato tale distorsione ai considerando 218 e 219, confrontandola con un valore di riferimento esente da distorsioni, osservando che la cifra effettiva era riservata ma era stata comunicata al produttore esportatore oggetto dell'inchiesta. La Commissione ha dunque ritenuto di aver fornito elementi di prova e argomentazioni sufficienti a giustificare l'esistenza di una particolare situazione di mercato. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

(222) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo dell'India ha affermato che due elementi dimostravano l'orientamento al mercato del mercato interno del minerale di ferro. In primo luogo, il fatto che la maggior parte della produzione proveniva da miniere commerciali non vincolate e, in secondo luogo, che i bilanci di NMDC e OMC erano redditizi. Il governo dell'India ha inoltre affermato che la Commissione non aveva riscontrato, in una precedente inchiesta relativa agli HRF, alcuna distorsione del prezzo del minerale di ferro che comporterebbe una particolare situazione di mercato e pertanto non era possibile stabilire una particolare situazione di mercato per i CRF, che erano un prodotto a valle degli HRF. Infine, il governo dell'India ha affermato che la Commissione avrebbe dovuto utilizzare i costi effettivi di approvvigionamento del minerale di ferro sostenuti da JSW per analizzare i prezzi del minerale di ferro.

(223) La Commissione aveva illustrato ai considerando da 182 a 204 come NMDC e OMC fossero i soggetti che fissavano il prezzo dell'IBM. La Commissione non ha ritenuto che i due elementi addotti dal governo dell'India fossero pertinenti per confutare la distorsione. Per quanto riguarda il primo elemento, la Commissione aveva già fatto riferimento, al considerando 182, alle quote di mercato. Per quanto riguarda il secondo elemento, la Commissione ha ritenuto che il fatto di essere redditizi non precluda la possibilità di fissare i prezzi. La Commissione ha inoltre osservato che le risultanze della presente inchiesta derivavano dai dati e dalle informazioni sostanziali raccolti ai fini della presente inchiesta e non ha ritenuto pertinente confrontare le risultanze di altre inchieste. Infine, la Commissione aveva già spiegato e quantificato ai considerando 218 e 219 la distorsione dei prezzi del ferro sul mercato interno e spiegato ai considerando 233 e 234 il motivo per cui ha dovuto adeguare il valore normale. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

3.2.2.3.1. Conclusioni

(224) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso che in India esisteva una particolare situazione di mercato che incideva sui prezzi dei CRF praticati sul mercato interno.

3.2.2.4. Valido confronto

(225) La Commissione ha valutato se fosse possibile effettuare un valido confronto, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, tra il valore normale e il prezzo all'esportazione di JSW alla luce dell'esistenza di una particolare situazione di mercato. A tal fine ha valutato l'effetto relativo della particolare situazione di mercato sulle vendite sul mercato interno e all'esportazione.

(226) La Commissione ha constatato che le condizioni di concorrenza in India e nell'Unione erano notevolmente diverse.

(227) Come indicato nella tabella 1, il mercato indiano dei CRF, con un consumo stimato di 21 178 934 tonnellate, era dominato dai produttori indiani e le importazioni ammontavano solo al 2 % circa. Secondo le informazioni disponibili nel fascicolo, questo basso livello di importazioni è stato osservato per almeno tre anni. La Commissione ha pertanto rilevato che il mercato indiano dei CRF è caratterizzato da un livello trascurabile di importazioni. In questo mercato, tutti i produttori indiani beneficiano dell'esistenza di una particolare situazione di mercato, che ne riduce artificialmente i costi. Su tale base la Commissione ha concluso che la particolare situazione di mercato incide in misura significativa sui prezzi dei CRF praticati sul mercato interno.

(228) Il mercato dei CRF dell'Unione è invece caratterizzato da una combinazione di produttori dell'Unione e importazioni da diversi paesi, come indicato nelle sezioni 4.1, 4.4 e 5.2. Il potenziale impatto dell'esistenza di una particolare situazione di mercato sul prezzo all'esportazione verso l'Unione sarebbe in ogni caso notevolmente attenuato dalla presenza di una serie di altri fattori che concorrono alla formazione di tali prezzi all'esportazione. Tali fattori comprendono, tra l'altro, la concorrenza dei produttori dell'Unione che non beneficiano di una particolare situazione di mercato analoga per quanto riguarda la fornitura di minerale di ferro, il fatto che sul mercato dell'UE operi un solo produttore esportatore indiano anziché più società indiane o l'esistenza di tutti gli altri produttori esportatori dei paesi oggetto dell'inchiesta e di altri paesi.

(229) Sulla base di tutti gli elementi di cui sopra, la Commissione ha concluso che la particolare situazione di mercato ha inciso in modo diverso sui prezzi praticati sul mercato interno rispetto ai prezzi all'esportazione. La particolare situazione di mercato non ha pertanto consentito un valido confronto tra i prezzi praticati sul mercato interno indiano e i prezzi all'esportazione a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base.

(230) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, JSW e il governo dell'India hanno affermato che la Commissione non aveva dimostrato che l'asserita particolare situazione di mercato aveva inciso in modo diverso sui prezzi praticati sul mercato interno e sui prezzi all'esportazione e che pertanto non consentirebbe un valido confronto. JSW ha affermato che i suoi costi di produzione erano gli stessi, indipendentemente dal fatto che il prodotto in esame fosse venduto sul mercato interno o esportato. JSW e il governo dell'India hanno inoltre affermato che la Commissione non aveva spiegato a sufficienza in che modo i fattori elencati ai considerando 227 e 228 avessero interagito con la particolare situazione di mercato per rendere impossibile il confronto tra i prezzi sul mercato interno e i prezzi all'esportazione. Il governo dell'India ha affermato altresì che la risultanza della Commissione si basava su una previsione «non comprovata» di una contrazione dei prezzi all'esportazione anziché su una risultanza fondata e che la Commissione non aveva individuato l'entità del presunto effetto differenziale. Il governo dell'India ha anche affermato che, se fosse sufficiente una differenza generica nella struttura del mercato, la seconda componente dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base sarebbe automaticamente soddisfatta, ma secondo il governo dell'India non era sufficiente. JSW ha inoltre affermato che il ragionamento della Commissione era contraddittorio, in quanto una minore concorrenza sul mercato indiano avrebbe dovuto comportare prezzi più elevati e una maggiore concorrenza sul mercato dell'UE avrebbe dovuto comportare prezzi più bassi, indipendentemente dalla struttura dei costi. JSW ha aggiunto che tale risultanza sarebbe in linea con il margine di dumping di JSW senza un adeguamento per la particolare situazione di mercato.

(231) La Commissione ha espresso disaccordo sul fatto di non aver dimostrato che la particolare situazione di mercato avesse inciso in modo diverso sui prezzi praticati sul mercato interno e sui prezzi all'esportazione. La Commissione ha osservato che, indipendentemente dal fatto che i costi di fabbricazione fossero gli stessi per i prodotti venduti sul mercato interno o per l'esportazione, ai considerando da 227 a 229 la Commissione aveva spiegato come la particolare situazione di mercato riscontrata in India non consentisse un valido confronto a causa delle diverse condizioni di concorrenza relative presenti in India e nell'UE. A tale riguardo, la relazione del panel nella controversia DS529 ha ritenuto che le condizioni di concorrenza fossero un fattore che incideva in modo diverso sui prezzi interni e sui prezzi all'importazione ([83]).

(232) In termini concreti, mentre in India la formazione dei prezzi è stata influenzata dalla particolare situazione di mercato riscontrata, in quanto ha avvantaggiato i produttori nazionali e la concorrenza dei produttori stranieri è quasi assente, nell'Unione la particolare situazione di mercato ha avuto un impatto molto diverso (se non addirittura nullo) a causa del fatto che le condizioni di concorrenza prevalenti, e di conseguenza la formazione dei prezzi, sono il risultato dell'offerta dei produttori di molti paesi che non beneficiavano delle misure che hanno creato una particolare situazione di mercato. Tali conclusioni si basavano sulle circostanze fattuali accertate nella presente inchiesta, come spiegato ai considerando 227 e 228, e JSW non ha fornito alcun elemento di prova del contrario. La Commissione ha ritenuto sufficiente, a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, stabilire che la particolare situazione di mercato riscontrata ha avuto un impatto sulla formazione dei prezzi delle vendite sul mercato interno, mentre, date le diverse condizioni di mercato prevalenti ha avuto un impatto diverso (se non nullo) sulla formazione dei prezzi nell'UE, che non ha consentito un valido confronto tra i prezzi sul mercato interno e i prezzi all'esportazione. La Commissione inoltre non ha considerato pertinente l'argomentazione di JSW sulla relazione tra il grado di concorrenza e il livello dei prezzi nel contesto del confronto tra i prezzi sul mercato interno e i prezzi dell'UE, in quanto si riferiva solo ai prezzi all'interno dell'India, da un lato, e ai prezzi all'interno dell'UE, dall'altro. La Commissione ha pertanto confermato le risultanze e le conclusioni di cui ai considerando da 225 a 229.

3.2.3. *Valore normale*

(233) Come indicato ai considerando da 179 a 229 concernenti l'esistenza di una particolare situazione di mercato nel mercato dei CRF in India, la Commissione ha osservato che tutte le vendite sul mercato interno di JSW erano interessate, in quanto la serie di misure attuate dal governo dell'India comportava un costo artificialmente basso del minerale di ferro necessario per tutta la produzione di CRF. Di conseguenza, la Commissione ha costruito il valore normale sulla base del costo di produzione nel paese di origine, maggiorato di un congruo importo per le spese generali, amministrative e di vendita e per i profitti, conformemente all'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base.

(234) A norma dell'articolo 2, paragrafo 5, del regolamento di base, nella costruzione del valore normale sono stati utilizzati tutti i costi registrati da JSW, ad eccezione del minerale di ferro acquistato sul mercato interno. Per tali costi del minerale di ferro la Commissione si è basata sui prezzi rappresentativi esenti da distorsioni del minerale di ferro descritti ai considerando da 216 a 219. Per quanto riguarda le SGAV, la Commissione ha utilizzato le SGAV complessive verificate, quali indicate da JSW in relazione alle vendite sul mercato interno del prodotto in esame. Per quanto riguarda i profitti, la Commissione ha utilizzato un margine di profitto ragionevole basato sulle vendite di JSW dei diversi tipi di prodotti CRF sul suo mercato interno.

([83]) Relazione del panel, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper*, WT/DS529/R, punto 7.80.

(235) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, JSW ha affermato che i panel e l'organo d'appello dell'OMC avevano constatato che l'articolo 2.2.1.1 dell'accordo OMC non consentiva adeguamenti dei costi come quello effettuato dalla Commissione. JSW ha inoltre espresso disaccordo con il metodo utilizzato dalla Commissione per stabilire un margine di profitto ragionevole. In particolare, JSW ha affermato che, poiché la Commissione non disponeva di elementi di prova del fatto che JSW fosse in grado di trasferire l'aumento dei costi nei suoi prezzi sul mercato interno, avrebbe dovuto calcolare il profitto sulla base delle vendite che sarebbero avvenute nel corso di normali operazioni commerciali utilizzando il maggiore costo di fabbricazione derivante dalla particolare situazione di mercato, in linea con le inchieste precedenti in cui la Commissione non ha tenuto conto dei costi di produzione sulla base dell'articolo 2, paragrafo 5, del regolamento di base. Infine, JSW ha affermato che, nel quantificare la particolare situazione di mercato, la Commissione non avrebbe dovuto introdurre una rettifica della tassa all'esportazione, poiché aveva determinato un prezzo costruito non coerente con il prezzo del mercato internazionale.

(236) La Commissione ha osservato che JSW non ha spiegato in che modo il metodo utilizzato dalla Commissione non fosse conforme al diritto dell'OMC. L'interpretazione che sembra suggerita da JSW priverebbe di qualsiasi significato l'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base e l'articolo 2.2 dell'accordo antidumping dell'OMC. La Commissione ricorda che nella controversia DS529 ([84]) il panel ha espressamente riconosciuto che una particolare situazione di mercato può derivare da fattori produttivi a basso prezzo. Di conseguenza l'articolo 2, paragrafo 5, del regolamento di base (e l'articolo 2.2.1.1 dell'accordo antidumping dell'OMC) non possono essere interpretati nel senso di privare un'autorità incaricata dell'inchiesta di qualsiasi misura correttiva per far fronte a tale particolare situazione di mercato basata sui costi. È evidente che, nei casi di particolari situazioni di mercato basate sui costi, i costi interessati devono essere sostituiti. A tale riguardo, la Commissione ricorda inoltre che nella relazione del panel nella controversia DS529 ([85]), citata da JSW, il panel ha chiaramente affermato che possono esservi «fondati motivi» diversi da quelli specificamente menzionati a norma dell'articolo 2.2.1.1 dell'accordo antidumping dell'OMC che consentono a un'autorità incaricata dell'inchiesta di non utilizzare il costo indicato nei documenti contabili del produttore esportatore. L'esistenza di una particolare situazione di mercato basata sui costi rappresenta chiaramente un «fondato motivo» di questo tipo.

(237) Per quanto riguarda il metodo per calcolare un profitto ragionevole secondo l'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, a causa dell'esistenza di una particolare situazione di mercato, la Commissione ha costruito il valore normale come indicato al considerando 233, in base al costo di produzione nel paese d'origine, maggiorato di un congruo importo per le spese generali, amministrative e di vendita e per i profitti. La Commissione ha ritenuto che basando tale profitto su tutte le operazioni effettuate nel corso di normali operazioni commerciali utilizzando i dati presentati da JSW per tipo di prodotto si ottenesse un profitto ragionevole conforme a tutti i requisiti di cui all'articolo 2, paragrafo 6. JSW non ha fornito alcun elemento di prova del motivo per cui tale metodo non sarebbe ragionevole, come richiesto dall'articolo 2, paragrafo 6, lettera c), del regolamento di base. In effetti, dato che le misure analizzate nell'inchiesta hanno avvantaggiato tutta l'industria nazionale dei CRF in India, come concluso al considerando 213, e la struttura interna del mercato indiano dei CRF, caratterizzato dalla presenza di pochi produttori dominanti di CRF e pochissime importazioni, il metodo utilizzato dalla Commissione ha adeguatamente determinato un profitto non superiore a quello normalmente realizzato da altri esportatori o produttori sulle vendite di prodotti della stessa categoria generale sul mercato interno del paese d'origine.

(238) Per quanto riguarda l'adeguamento dovuto alla tassa all'esportazione, la Commissione ha osservato di aver applicato la tassa all'esportazione solo alle qualità di minerale di ferro con tenore di ferro superiore al 58 %. La Commissione ha inoltre osservato che JSW non ha contestato il fatto che tali qualità fossero effettivamente soggette a tale tassa all'esportazione. Pertanto, una eventuale differenza tra il minerale di ferro indiano con tenore di ferro superiore al 58 % e il minerale di ferro originario di altri paesi deve essere stata causata da motivi diversi dalla tassa all'esportazione.

3.2.4. *Prezzo all'esportazione*

(239) Il produttore esportatore inserito nel campione ha esportato nell'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti. Di conseguenza, il prezzo all'esportazione è stato il prezzo realmente pagato o pagabile per il prodotto in esame venduto per l'esportazione nell'Unione, conformemente all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

([84]) Panel Report, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper*, WT/DS529/R, punto 7.81.
([85]) Relazione del panel, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper*, WT/DS529/R, punto 7.117.

3.2.5. *Confronto*

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

3.2.5.1. Adeguamenti apportati al valore normale

(241) Come spiegato al considerando 234, il valore normale è stato stabilito allo stadio commerciale franco fabbrica utilizzando i costi di produzione e gli importi per le SGAV e i profitti che sono stati considerati congrui per tale stadio commerciale. Non sono stati pertanto necessari adeguamenti per riportare il valore normale al livello franco fabbrica. La Commissione non ha riscontrato motivi per effettuare adeguamenti al valore normale, né tali adeguamenti sono stati richiesti da alcuno dei produttori esportatori inseriti nel campione.

3.2.5.2. Adeguamenti apportati al prezzo all'esportazione

(242) Per riportare il prezzo all'esportazione allo stadio commerciale franco fabbrica, sono stati applicati adeguamenti per tenere conto di: dazi doganali, altri oneri all'importazione, nolo, assicurazione, movimentazione, carico e spese accessorie.

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

3.2.6. *Margini di dumping*

(244) Per il produttore esportatore che ha collaborato inserito nel campione la Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo di prodotto simile e la media ponderata del prezzo all'esportazione del corrispondente tipo di prodotto in esame, conformemente all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base. Su tale base, il margine di dumping definitivo, espresso in percentuale del prezzo CIF frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, è pari al 9,5 %.

(245) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, JSW ha affermato che il prezzo CIF per le vendite effettuate tramite operatori commerciali indipendenti dovrebbe essere aumentato per tenere conto dei profitti e delle SGAV di tali società. JSW ha aggiunto che la Commissione ha seguito tale approccio in inchieste precedenti.

(246) La Commissione ha osservato che JSW non ha presentato alcun elemento di prova in merito al prezzo CIF franco frontiera dell'Unione applicabile alle operazioni che coinvolgono operatori commerciali indipendenti. La Commissione ha inoltre ritenuto che ciascuna inchiesta sia specifica per il caso in esame e che le risultanze e le conclusioni raggiunte nella presente inchiesta si basino sui dati e sulle informazioni effettivi raccolti e verificati. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

(247) Per i produttori esportatori che hanno collaborato non inseriti nel campione la Commissione ha calcolato la media ponderata del margine di dumping conformemente all'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base. Tale margine è stato quindi fissato sulla base del margine del produttore esportatore inserito nel campione. Su tale base, il margine di dumping definitivo dei produttori esportatori che hanno collaborato non inseriti nel campione è pari al 9,5 %.

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

(249) Il livello di collaborazione nel presente caso è alto, perché le esportazioni dei produttori esportatori che hanno collaborato hanno costituito circa il 100 % delle importazioni totali durante il PI. Su tale base, la Commissione ha deciso di fissare il margine di dumping per i produttori esportatori che non hanno collaborato al livello della società che ha collaborato inserita nel campione.

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

Società	Margine di dumping definitivo (in %)
— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
Altre società che hanno collaborato	9,5
Tutte le altre importazioni originarie del paese interessato	9,5

3.3. **Giappone**

3.3.1. *Società collegate e normali condizioni di mercato*

(251) Dopo la decisione sul campionamento, poiché la Commissione le aveva ritenute collegate nell'inchiesta sugli HRF ([86]), Nippon Steel ha affermato, ai fini della presente inchiesta, di non essere collegata all'operatore commerciale Marubeni-Itochu Steel Inc. («MISI»), una società coinvolta sia nelle vendite sul mercato interno che nelle vendite all'esportazione del prodotto in esame fabbricato da Nippon Steel. A tale riguardo Nippon Steel ha ricordato i criteri per individuare le parti collegate di cui all'articolo 127, paragrafo 1, del regolamento di esecuzione (UE) 2015/2447 della Commissione ([87]) («atto di esecuzione del CDU») e ha fornito dettagli sui legami societari tra le due società. Su tale base Nippon Steel ha affermato che il semplice fatto che Nippon Steel detenesse azioni in una terza entità parallelamente a MISI non era sufficiente per concludere che fosse collegata a MISI. A sostegno di quanto sopra, Nippon Steel ha ricordato che nell'inchiesta antisovvenzioni sui veicoli elettrici a batteria nuovi per il trasporto passeggeri originari della RPC ([88]), la Commissione non ha considerato collegati il gruppo SAIC e China FAW Corporation Limited nonostante avessero istituito joint venture con Volkswagen, come risulterebbe chiaramente dall'allegato del regolamento definitivo in tale inchiesta ([89]), e, analogamente, la Commissione non ha considerato collegati i produttori che avevano creato joint venture con il produttore di batterie CATL.

(252) Sulla base dei dettagli forniti, la Commissione ha ritenuto che esistesse una relazione tra Nippon Steel e MISI, fondata sulla comproprietà di una terza entità che le società controllavano assieme a norma dell'articolo 127, paragrafo 1, lettera g), dell'atto di esecuzione del CDU e che comprovava la veste giuridica di associati a norma dell'articolo 127, paragrafo 1, lettera b), dell'atto di esecuzione del CDU. A tale riguardo la Commissione ha rilevato innanzitutto che la stessa Nippon Steel, nell'inchiesta antidumping su determinati prodotti piatti di acciaio laminati a caldo originari del Giappone, ha indicato di propria iniziativa MISI come entità collegata proprio in ragione del fatto che Nippon Steel e MISI detenevano insieme quasi il 100 % delle azioni di tale entità terza ([90]). In ogni caso, sulla base dei documenti forniti da Nippon Steel nella presente inchiesta, la situazione era la medesima durante il periodo dell'inchiesta, quando Nippon Steel e MISI detenevano i poteri di nomina di quasi tutti gli amministratori, compreso il presidente. Per quanto riguarda le risultanze dell'inchiesta antisovvenzioni sui

([86]) Regolamento di esecuzione (UE) 2025/1919, considerando 99.
([87]) Regolamento di esecuzione (UE) 2015/2447 della Commissione, del 24 novembre 2015, recante modalità di applicazione di talune disposizioni del regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio che istituisce il codice doganale dell'Unione (GU L 343 del 29.12.2015, pag. 558, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2015/2447/oj).
([88]) Regolamento di esecuzione (UE) 2024/2754 della Commissione, del 29 ottobre 2024, che istituisce un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di veicoli elettrici a batteria nuovi, concepiti per il trasporto di persone, originari della Repubblica popolare cinese (GU L, 2024/2754, 29.10.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2754/oj).
([89]) *Ibidem*.
([90]) Regolamento di esecuzione (UE) 2025/1919, considerando 84 e nota a piè di pagina 11.

veicoli elettrici a batteria originari della RPC, la Commissione ha inoltre rilevato che dal dispositivo e dall'allegato del regolamento di esecuzione (UE) 2024/2754 risulta evidente che il gruppo SAIC e China FAW Corporation Limited avevano joint venture diverse con Volkswagen. Al contrario, la situazione nel caso di specie consiste nella comproprietà della medesima entità terza, che MISI e Nippon Steel controllano congiuntamente. La Commissione ha inoltre ritenuto che un produttore fosse collegato a CATL ([91]). A prescindere, qualsiasi esercizio volto ad accertare l'esistenza di una relazione tra parti dovrebbe basarsi sui fatti e sulle circostanze di ciascun caso. Il caso relativo ai veicoli elettrici a batteria originari della RPC riguardava un'inchiesta antisovvenzioni in cui sono stati presi in considerazione fatti e circostanze specifici. La presente inchiesta, invece, è un'inchiesta antidumping riguardante un paese, una realtà economica, un prodotto/settore, nonché fatti e circostanze diversi. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(253) Nippon Steel ha inoltre affermato di non avere la veste giuridica di associato di MISI in virtù della partecipazione azionaria in una terza entità, in quanto la Corte di giustizia nella causa *Baltic Master* ([92]) ha richiesto che per tale qualifica fossero soddisfatte le disposizioni nazionali relative alla qualità di associati e MISI e Nippon Steel non hanno concluso un tale accordo (cosiddetto *kumiai*) ai sensi del diritto giapponese.

(254) La Commissione ha tuttavia rilevato che Nippon Steel e MISI, congiuntamente, detenevano direttamente quasi il 100 % delle azioni di una terza entità. Indipendentemente dalla definizione giuridica di società collegate in Giappone ai sensi del diritto giapponese, a norma del citato articolo 127 dell'atto di esecuzione del CDU, ossia la disposizione normalmente applicata per accertare una relazione tra parti nelle inchieste di difesa commerciale nell'Unione, si ritiene che tali parti abbiano la veste giuridica di associati a norma dell'articolo 127, paragrafo 1, lettera b), dell'atto di esecuzione del CDU in quanto comproprietarie di un'impresa terza ai sensi del diritto giapponese e quindi parti collegate. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(255) Nippon Steel ha inoltre affermato di non essere in grado di imporre vincoli o orientamenti a MISI, in quanto le dimensioni delle entità comuni erano irrilevanti rispetto a quelle di Nippon Steel e MISI.

(256) La Commissione ha rilevato che l'articolo 127 dell'atto di esecuzione del CDU non menziona alcun obbligo in merito alle dimensioni relative dell'entità terza controllata rispetto alle entità controllanti. Anche se l'entità terza è più piccola in termini di entrate e personale, la relazione tra parti può comunque essere stabilita a norma dell'articolo 127, paragrafo 1, lettera g), dell'atto di esecuzione del CDU. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(257) In ogni caso Nippon Steel ha affermato che la Commissione, qualora decidesse di mantenere la sua posizione secondo cui MISI è una parte collegata di Nippon Steel, dovrebbe riconoscere che le vendite tra Nippon Steel e MISI sono effettuate a normali condizioni di mercato e dovrebbe trattare le vendite a tali entità in modo analogo alle vendite di Nippon Steel a parti indipendenti. A sostegno di quanto sopra, Nippon Steel ha presentato elementi sensibili riguardanti gli accordi quadro tra Nippon Steel e i suoi operatori commerciali, il processo di vendita e gli acquisti del prodotto in esame da parte di MISI.

(258) In via preliminare la Commissione ha riconosciuto che gli accordi quadro con entità collegate che le sono stati forniti erano simili in termini di contenuto e condizioni. Nessuno degli accordi quadro, tuttavia, specificava le modalità di fissazione dei prezzi finali, le modalità di pagamento delle commissioni o altri dettagli pertinenti per determinare se le operazioni erano effettuate a normali condizioni di mercato.

(259) Secondo quanto asserito inoltre dalla società stessa nelle sue osservazioni e in base alle verifiche, le trattative sui prezzi per le vendite ad acquirenti finali cui partecipavano operatori commerciali collegati nella pratica avvenivano tramite l'operatore commerciale o direttamente con l'acquirente, il che significa che l'influenza dell'operatore in tali trattative si limitava alla funzione di intermediario. Il prezzo finale era quindi determinato principalmente dall'accettazione da parte dell'acquirente finale dell'offerta di Nippon Steel o dall'accettazione da parte di Nippon Steel della controfferta dell'acquirente finale. In considerazione della (eventuale) influenza limitata dell'operatore commerciale collegato sulla determinazione dei prezzi, il prezzo tra entità collegate è stato considerato non attendibile.

([91]) Regolamento di esecuzione (UE) 2024/2754, considerando 152 e 518.
([92]) Sentenza del 9 giugno 2022, *Baltic Master*, C-599/20, ECLI:EU:C:2022:457, punto 36.

(260) Inoltre, la Commissione non ha contestato il fatto che MISI fosse libera di vendere e acquistare da altri produttori indipendenti. Ha tuttavia rilevato che da un confronto tra i prezzi unitari per fornitore del prodotto oggetto dell'inchiesta applicati a MISI durante il periodo dell'inchiesta e indicati dalla stessa MISI nella sua risposta al questionario, è emerso che il prezzo unitario di Nippon Steel era effettivamente il più basso rispetto ad altri produttori giapponesi.

(261) Infine, la Commissione in ogni caso ha confrontato per tipo di prodotto il prezzo a livello FOB delle vendite all'esportazione destinate all'Unione tra Nippon Steel e MISI, e tra Nippon Steel e l'altro operatore commerciale collegato per l'esportazione, Nippon Steel Trading Corporation («NST»). Da tale confronto è emerso che il prezzo tra Nippon Steel e MISI e il prezzo tra Nippon Steel e NST erano allineati (con una differenza dell'1,5 %). MISI ha quindi beneficiato degli stessi prezzi praticati all'operatore commerciale collegato NST, la cui relazione con Nippon Steel non è stata contestata.

(262) La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione secondo cui le vendite di Nippon Steel a MISI erano effettuate a normali condizioni di mercato.

(263) In conclusione, Nippon Steel ha dichiarato che, al fine di sostenere le argomentazioni riassunte nella presente sezione, MISI avrebbe risposto separatamente alle parti pertinenti del questionario. La Commissione ha ricevuto la risposta al questionario di MISI e del suo importatore collegato nell'Unione Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH («MISEA»).

(264) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Nippon Steel ha nuovamente contestato la conclusione della Commissione secondo cui era collegata a MISI. Tuttavia, non ha presentato nuovi argomenti o elementi di prova. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

(265) Il governo del Giappone ha affermato che, benché fosse vero che Nippon Steel e MISI detenevano congiuntamente azioni di una terza entità non collegata alle operazioni oggetto della presente inchiesta, Nippon Steel non esercitava alcun controllo diretto o indiretto su MISI. Secondo il governo del Giappone dunque il fatto di detenere quote di minoranza in una terza entità non coinvolta nelle pertinenti operazioni di esportazione non poteva essere un motivo sufficiente per concludere che Nippon Steel e MISI siano associate ai sensi dell'articolo 2.3 dell'accordo antidumping dell'OMC.

(266) La Commissione ha riconosciuto che Nippon Steel non esercitava un controllo diretto su MISI, in quanto è stato accertato che la loro relazione derivava dalla comproprietà di un'entità terza. Tale relazione, tuttavia, dava luogo a un'associazione ai sensi dell'articolo 2.3 dell'accordo antidumping dell'OMC, nella misura in cui MISI esportava nell'Unione solo il prodotto oggetto dell'inchiesta fabbricato da Nippon Steel e non il prodotto oggetto dell'inchiesta acquistato da altri produttori giapponesi che lo fabbricavano. I risultati dell'inchiesta hanno dimostrato che tale comportamento commerciale non derivava da un accordo tra Nippon Steel e MISI, ma piuttosto da un impegno volontario di MISI. La Commissione ha tuttavia ritenuto che tale impegno, nonostante fosse volontario, vincolasse indubbiamente la libertà della società in materia di fissazione dei prezzi e di strategia. In effetti MISI dipendeva da un unico fornitore per le sue vendite nell'Unione del prodotto oggetto dell'inchiesta. A causa di tali vincoli MISI non può agire in modo indipendente. Dalla verifica inoltre è emerso che MISI condivideva con Nippon Steel informazioni su possibili acquirenti che necessitavano dei prodotti di Nippon Steel e sui mercati in cui Nippon Steel poteva essere disposta a espandersi. MISI quindi forniva a Nippon Steel un servizio più ampio rispetto alla normale attività di acquisto e rivendita di un operatore commerciale. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione secondo cui la relazione tra Nippon Steel e MISI non comportava l'associazione.

(267) Il governo del Giappone ha affermato inoltre che la Commissione non ha dimostrato che la relazione tra Nippon Steel e MISI rendeva inattendibili le operazioni di esportazione ai fini del calcolo dei margini di dumping, dato che la terza entità all'origine della relazione non era coinvolta nelle operazioni di esportazione e il ruolo di MISI nelle trattative sui prezzi era limitato.

(268) La Commissione ha ritenuto che il fatto che la terza entità all'origine della relazione tra MISI e Nippon Steel non fosse coinvolta nelle operazioni di esportazione nell'Unione non fosse pertinente. In effetti, una relazione può essere ben consolidata attraverso una società non coinvolta nell'esportazione del prodotto oggetto dell'inchiesta nell'Unione. Inoltre, la terza entità all'origine della relazione non era coinvolta nelle operazioni di esportazione nell'Unione ma, sulla base della sua relazione commerciale, stava comunque trasformando e vendendo acciaio in Giappone. La Commissione ha inoltre ritenuto che il ruolo limitato di MISI nelle trattative sui prezzi possa essere un'indicazione del grado di controllo mantenuto da Nippon Steel sul prezzo finale. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

(269) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Nippon Steel ha ribadito che il suo rapporto commerciale con MISI e le relative operazioni si svolgevano a normali condizioni di mercato, sostenendo che le risultanze di cui ai considerando da 259 a 261 non contraddicevano tale conclusione. In primo luogo, Nippon Steel ha affermato che il processo di vendita e le commissioni attribuite agli operatori commerciali erano identici, indipendentemente dal fatto che l'operatore commerciale fosse una società collegata o indipendente. In particolare, ha sostenuto che il prezzo finale era sistematicamente negoziato tra Nippon Steel e l'acquirente finale prima di essere detratto per stabilire il prezzo tra Nippon Steel e l'operatore commerciale. In secondo luogo, per quanto riguarda il fatto che MISI acquistava da Nippon Steel al prezzo più basso rispetto al prezzo di acquisto da altri produttori giapponesi, Nippon Steel ha affermato che anche uno dei suoi operatori commerciali indipendenti acquistava da Nippon Steel al prezzo più basso rispetto al prezzo di acquisto da altri produttori giapponesi. Nippon Steel ha aggiunto che MISI acquistava da fornitori non giapponesi a prezzi inferiori al prezzo di acquisto da Nippon Steel. In terzo luogo, il prezzo di vendita applicato da Nippon Steel a MISI rientrava in una fascia pari allo 0,15 % del prezzo di vendita applicato a uno dei suoi operatori commerciali indipendenti.

(270) La Commissione ha riesaminato le operazioni comunicate da Nippon Steel in merito alle sue vendite a parti collegate (NST e MISI) e al suo principale operatore commerciale indipendente. In effetti, i prezzi di vendita tra queste parti rientravano nella stessa fascia. L'analisi è stata effettuata in base al tipo di prodotto, garantendo una corrispondenza sufficiente tra i tipi di prodotto rivenduti da MISI, NST e dal principale operatore commerciale indipendente. Di conseguenza la Commissione ha accolto l'argomentazione di Nippon Steel secondo cui tali prezzi erano in linea con le condizioni di mercato e ha rivisto di conseguenza il calcolo del dumping per le vendite all'esportazione tramite MISI e NST.

3.3.2. *Applicazione delle disposizioni dell'articolo 18, paragrafo 1, del regolamento di base*

(271) Il 19 dicembre 2025 la Commissione ha informato Nippon Steel che avrebbe potuto ricorrere all'uso dei dati disponibili a norma dell'articolo 18, paragrafo 1, del regolamento di base in relazione a Daido, un produttore collegato del prodotto oggetto dell'inchiesta in Giappone che aveva fornito una risposta separata ai fini del campionamento ma non aveva risposto al questionario. In effetti, Nippon Steel deteneva il 5 % o più delle quote di tale produttore.

(272) Il 28 dicembre 2025 Nippon Steel ha presentato le sue osservazioni. Nelle sue osservazioni Nippon Steel non ha negato di detenere una partecipazione azionaria pari o superiore al 5 % nel produttore in questione.

(273) La Commissione ha pertanto ritenuto che le vendite tra NST, uno degli operatori commerciali collegati di Nippon Steel (in cui Nippon Steel deteneva una partecipazione pari o superiore al 5 %), e il produttore in questione fossero vendite tra parti collegate, a norma dell'articolo 127, paragrafo 1, lettera d), dell'atto di esecuzione del CDU. In assenza di una risposta verificata al questionario da parte di Daido, che avrebbe indicato il prezzo di rivendita o l'ulteriore trattamento di tali vendite del prodotto oggetto dell'inchiesta, la Commissione ha ritenuto che il prezzo delle vendite sul mercato interno tra parti collegate effettuate da NST a Daido fosse il prezzo medio del 5 % di vendite più remunerative sul mercato interno a parti indipendenti effettuate da Nippon Steel e dalle sue società collegate per lo stesso tipo di prodotto venduto a Daido. Il 5 % è stato calcolato in relazione al volume. Inoltre, per l'analisi della particolare situazione di mercato di cui al punto 3.3.3, la Commissione ha tenuto conto dei dati relativi alle vendite e ai prezzi sul mercato interno e all'esportazione di Daido tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta, disponibili sulla base della sua risposta ai fini del campionamento, in assenza di una risposta al questionario. A tal fine la Commissione ha fatto riferimento ai dati del «gruppo Nippon Steel» anziché della sola Nippon Steel.

(274) Il 26 marzo 2026 la Commissione ha informato Nippon Steel che avrebbe potuto ricorrere all'uso dei dati disponibili a norma dell'articolo 18, paragrafo 1, del regolamento di base in relazione i) alla mancata risposta al questionario da parte della Società A e della Società B, che acquistavano da MISEA il prodotto in esame fabbricato da Nippon Steel e, durante la verifica, sono risultate essere controllate della società C, in cui MISI deteneva una partecipazione superiore al 5 %; e ii) alla mancata divulgazione integrale di tutte le rivendite sul mercato interno del prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta da parte di tre operatori commerciali collegati a Nippon Steel: NST, Metal One Corporation («Metal One») e Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd. («SCGM»).

(275) Il 7 aprile 2026 Nippon Steel ha presentato le sue osservazioni. Per quanto riguarda il punto i), in primo luogo Nippon Steel ha ribadito di non essere d'accordo sul fatto di essere collegata a MISI o che tale relazione non fosse a normali condizioni di mercato. Ha inoltre affermato che, anche se fosse collegata a MISI, non sarebbe comunque collegata alla Società A e alla Società B, in quanto non deteneva azioni in tali società né aveva rapporti commerciali con le stesse in relazione al prodotto in esame. Ha anche aggiunto che, a suo avviso, l'articolo 127 dell'atto di esecuzione del CDU non prevedeva relazioni che andassero oltre, al massimo, una catena indiretta di un'unica entità e che il fatto di considerare Nippon Steel collegata si sarebbe discostato dalla prassi precedente della Commissione nell'inchiesta antisovvenzioni sui veicoli elettrici a batteria originari della RPC ([93]). Nippon Steel ha affermato altresì che, dato che MISI operava in piena autonomia e a normali condizioni di mercato rispetto a Nippon Steel, quest'ultima non aveva accesso alle informazioni riservate di MISI, per cui l'obbligo di individuare e ottenere una risposta all'allegato I da società collegate, pena l'applicazione dell'articolo 18, avrebbe imposto un onere impossibile a Nippon Steel. In secondo luogo, Nippon Steel ha sostenuto che chiedere alla Società A e alla Società B di compilare una risposta al questionario sarebbe stato inutile e sproporzionato, in quanto esse non rivendevano il prodotto in esame ma lo trasformavano. Infine, ha sottolineato che il prezzo per gli NCP venduti alla società A rientrava nel prezzo medio di vendita ad acquirenti indipendenti per gli stessi NCP e che pertanto le vendite alla Società A e alla Società B erano effettuate a normali condizioni di mercato.

(276) La Commissione ha rilevato che MISEA vendeva il prodotto in esame fabbricato da Nippon Steel alla Società A e alla Società B, la cui società madre era la Società C. A sua volta, MISI deteneva una partecipazione superiore al 5 % sia in MISEA che nella Società C. Durante la verifica presso MISI, è stato confermato che tali relazioni erano in atto durante il periodo dell'inchiesta e che la Società C era elencata tra le controllate estere di MISI nel profilo aziendale 2025 di MISI ([94]). Quanto precede dimostra che MISEA e la Società A, da un lato, e MISEA e la Società B, dall'altro, erano collegate in quanto, ai sensi dell'articolo 127, paragrafo 1, lettera d), un terzo (ossia MISI) deteneva direttamente o indirettamente il 5 % o più delle quote di entrambe. A tale riguardo è irrilevante se la relazione sussista con il produttore esportatore stesso. In questo caso la relazione in questione era tra il venditore MISI e gli acquirenti Società A e Società B. Non si può sostenere che tale relazione, non coinvolgendo il produttore esportatore stesso, non potesse incidere sul prezzo di vendita. Di fatto i prezzi tra parti collegate erano comunque influenzati dalla relazione. La definizione di parti legate di cui all'articolo 127 dell'atto di esecuzione del CDU si riferisce a «persone», mentre l'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento di base, che include il rinvio all'atto di esecuzione del CDU ai fini della difesa commerciale, a tale riguardo si riferisce a «parti», e non a produttori esportatori. La Commissione ritiene inoltre che l'articolo 127, paragrafo 1, lettera d), non si limiti al massimo a una catena di un'unica entità per stabilire una relazione tra parti. Proprio la specificazione «indirettamente» infatti consente di includere le partecipazioni detenute attraverso una catena di controllate e previene l'elusione della disposizione mediante strutture societarie con diversi livelli di controllate, come nel presente caso in cui la partecipazione indiretta di MISI nella Società A e nella Società B è detenuta attraverso la Società C. L'asserita prassi precedente della Commissione nell'inchiesta antisovvenzioni sui veicoli elettrici a batteria originari della RPC non è stata ulteriormente suffragata da elementi di prova. Secondo la Commissione inoltre, nel caso di specie, l'individuazione e l'ottenimento di una risposta all'allegato I da parte di tali società collegate non costituivano un onere impossibile per Nippon Steel in quanto a) la Società C era già stata coinvolta a titolo diverso nella precedente inchiesta sugli HRF ([95]), in cui Nippon Steel era stata inserita nel campione, b) l'acquisizione della Società C da parte di MISI era di pubblico dominio e c) l'individuazione da parte della Commissione della Società A e della Società B come controllate della Società C è avvenuta nell'ambito dei controlli di routine effettuati durante la verifica, come specificato nel resoconto di missione di MISI. Quindi l'applicazione dell'articolo 18, paragrafo 1, nei confronti di Nippon Steel derivava proprio dalla relazione. In secondo luogo, il fatto che una società collegata nell'Unione non effettui rivendite, bensì trasformazioni, non la esenta dall'obbligo di rispondere all'allegato I. Al contrario, i costi di trasformazione assumono rilevanza ai fini della determinazione del prezzo all'esportazione nell'Unione sulla base di qualsiasi criterio ragionevole, qualora i prodotti non siano rivenduti nello stato in cui sono stati importati, come previsto dall'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Nel caso di specie la Commissione non ha potuto effettuare tale valutazione. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

([93]) Regolamento di esecuzione (UE) 2024/2754.

([94]) *Corporate profile 2025* di MISI, pagg. 13-14, disponibile all'indirizzo: https://www.benichu.com/wp/images/2025/07/misi_2025_-_ebook_-.pdf.

([95]) Regolamento di esecuzione (UE) 2025/670 della Commissione, del 4 aprile 2025, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari dell'Egitto, del Giappone e del Vietnam (GU L, 2025/670, 7.4.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/670/oj).

(277) Infine, per quanto riguarda le normali condizioni di mercato delle vendite di MISEA alla Società A, la Commissione ha osservato che i prezzi che Nippon Steel considerava franco fabbrica erano ottenuti detraendo dal valore netto della fattura tutti gli adeguamenti pagati da MISEA. Nel confrontare i prezzi di vendita tuttavia si dovrebbe effettuare un confronto tra i prezzi fatturati, al netto dei costi di trasporto pertinenti (per tenere conto delle differenze nelle condizioni di consegna). Da tale confronto a livello CIF franco frontiera dell'UE (ossia il prezzo CIF meno i costi di trasporto nell'UE per tenere conto delle differenze nelle condizioni di consegna) è emerso che i prezzi praticati da MISEA alla Società A erano in media inferiori del 6 % rispetto ai prezzi praticati a società indipendenti. La Commissione ha pertanto ritenuto che le vendite di MISEA alla Società A non fossero effettuate a normali condizioni di mercato. Per quanto riguarda le normali condizioni di mercato delle vendite di MISEA alla Società B, la stessa Nippon Steel ha riconosciuto di non essere in grado di dimostrarle, in quanto l'NCP venduto alla Società B non era venduto a nessun altro cliente di MISEA nell'Unione. Poiché tuttavia la Società B non ha collaborato, sulla base del fatto che la Commissione ha concluso che le vendite di MISEA alla Società A non erano a normali condizioni di mercato, non esistevano elementi per giungere a conclusioni diverse per le vendite alla Società B. In conclusione, la Commissione ha respinto le osservazioni e ha considerato le vendite di MISEA alla Società A e alla Società B come vendite tra parti collegate. Di conseguenza, in assenza di informazioni sul prezzo di rivendita della Società A e della Società B e sui loro possibili costi di trasformazione, la Commissione ha ritenuto che il prezzo di rivendita della Società A e della Società B fosse pari al prezzo delle vendite di MISEA ad acquirenti indipendenti, sulla base del tipo di prodotto. Per la Società B, che acquistava da MISEA un NCP non acquistato da nessun altro cliente, la Commissione ha utilizzato il prezzo delle vendite di MISEA ad acquirenti indipendenti dell'NCP più simile.

(278) In ogni caso, data la conclusione di cui al considerando 270 relativa alle normali condizioni di mercato per le operazioni di esportazione effettuate tramite l'operatore commerciale collegato MISI, ciò non era più pertinente per il prezzo all'esportazione utilizzato nel calcolo del dumping.

(279) Per quanto riguarda il punto ii) relativo alla mancanza di rivendite sul mercato interno da parte di tre operatori commerciali collegati, Nippon Steel ha concordato con la valutazione della Commissione.

(280) La Commissione ha pertanto ritenuto che il prezzo di tali rivendite mancanti sul mercato interno fosse il prezzo medio delle vendite più remunerative sul mercato interno ad acquirenti indipendenti di Nippon Steel e delle sue società collegate, che rappresentavano il 5 % del volume venduto sul mercato interno per tipo di prodotto.

(281) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Nippon Steel ha affermato che i suoi operatori commerciali collegati hanno agito al meglio delle loro capacità, fornendo informazioni nonostante problemi tecnici. Di conseguenza, secondo Nippon Steel non esisteva alcuna giustificazione giuridica per il fatto che la Commissione utilizzasse come dati disponibili i prezzi di vendita sul mercato interno più remunerativi, in quanto i migliori dati disponibili non dovrebbero comportare conclusioni negative, anche secondo la giurisprudenza dell'OMC ([96]). Nippon Steel ha chiesto alla Commissione di non tenere conto delle vendite non dichiarate o di utilizzare il prezzo medio di tutte le vendite sul mercato interno.

(282) La Commissione ha ritenuto che, nell'applicare i dati disponibili, le autorità incaricate dell'inchiesta siano tenute a selezionare, in modo imparziale e obiettivo, i dati disponibili che costituiscono sostituti ragionevoli delle informazioni necessarie mancanti nei fatti e nelle circostanze specifici di un determinato caso. Nel farlo, le autorità incaricate dell'inchiesta devono tenere conto di tutti i fatti che sono adeguatamente a loro disposizione. Nella selezione dei dati sostitutivi, l'articolo 6.8 dell'accordo antidumping dell'OMC non prevede che le autorità incaricate dell'inchiesta scelgano i dati più favorevoli alla parte che non ha collaborato ([97]).

([96]) Relazione del panel, *Mexico – Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, Complaint with Respect to Rice*, WT/DS295/R, adottata il 20 dicembre 2005, modificata dalla relazione dell'organo d'appello WT/DS295/AB/R, DSR 2005: XXIII, pag. 11007, punto 7.238; relazione dell'organo d'appello, *European Communities – Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India*, WT/DS184/AB/R, adottata il 23 agosto 2001, DSR 2001:V, pag. 4697, punto 99.

([97]) Relazione del panel, *US – Anti-Dumping and Countervailing Duties (Korea)*, WT/DS539/R, punto 7.36, citata dalla sentenza della Corte del 3 settembre 2026, *Commissione europea/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd e altri*, C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, punti 73, 85 e 90. Cfr. anche la relazione dell'organo d'appello, *US – Carbon steel (India)*, WT/DS436/AB/R, punto 4.421.

(283) Nel suo approccio la Commissione ha rispettato pienamente tale prescrizione. In modo imparziale, ha preso in considerazione i dati sui prezzi effettivi e verificati di Nippon Steel e delle sue società collegate e li ha utilizzati come modello di politica dei prezzi per i dati che non sono stati forniti. Tale approccio ha garantito che le rivendite nazionali mancanti non fossero sottovalutate e, di conseguenza, che il margine di dumping definitivo riflettesse il potenziale di dumping noto della società durante il periodo dell'inchiesta. In circostanze tali per cui una società non comunica alla Commissione alcune rivendite, non si può affermare, in assenza di informazioni contrarie, che il fatto di utilizzare come modello una politica dei prezzi effettiva e verificata praticata dalla società durante il periodo dell'inchiesta sia soggettivo o punitivo. Tale approccio determina un margine di dumping il più preciso possibile nel contesto della mancanza di collaborazione da parte della società. La Commissione ha inoltre ritenuto che l'alternativa sostenuta da Nippon Steel, consistente nell'ignorare le vendite non dichiarate o nell'utilizzare il prezzo medio di tutte le vendite sul mercato interno, equivarrebbe a incentivare l'omessa collaborazione ([98]). La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione e ha confermato il metodo illustrato al considerando 280.

3.3.3. *Particolare situazione di mercato: effetto «push out»*

3.3.3.1. Analisi

(284) Al fine di accertare l'esistenza di una particolare situazione di mercato sul mercato del Giappone dovuta all'effetto «push-out» delle importazioni cinesi di CRF, la Commissione ha effettuato l'analisi seguente: in primo luogo ha analizzato il grado di penetrazione delle importazioni cinesi sul mercato interno del Giappone in termini di volume; in secondo luogo ha esaminato le rispettive quote di mercato dei produttori nazionali rispetto alle importazioni cinesi e da altri paesi terzi sul mercato interno del Giappone; in terzo luogo ha esaminato i prezzi sul mercato interno del Giappone. La Commissione ha quindi analizzato qualsiasi altra informazione disponibile nel fascicolo relativa all'impatto delle importazioni cinesi sul mercato interno del Giappone, compresa, se disponibile, la redditività dei produttori nazionali sulle vendite di CRF sul mercato interno.

(285) Nella sua analisi la Commissione si è basata su indicatori a livello nazionale forniti dal governo del Giappone e a livello di società forniti dal produttore esportatore inserito nel campione, Nippon Steel. Entrambe le serie di indicatori sono state verificate in loco, come indicato al considerando 106.

(286) A tale riguardo la Commissione ricorda che Nippon Steel non solo è stata considerata rappresentativa del volume delle esportazioni sulla base delle informazioni presentate nella fase di campionamento, ma in base ai dati verificati durante l'inchiesta, tenendo conto anche del suo produttore collegato di cui ai considerando da 271 a 273, rappresentava almeno il [50-60] % del volume delle vendite di CRF sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta. Tali vendite sul mercato interno garantivano al gruppo Nippon Steel una quota di mercato di almeno il [40-50] % sul mercato dei CRF in Giappone durante il periodo dell'inchiesta. Sebbene la Commissione abbia effettuato la propria analisi sia a livello nazionale che a livello di Nippon Steel o, se disponibile, del gruppo Nippon Steel, tali parametri dimostrano che Nippon Steel è rappresentativa dei produttori nazionali in Giappone e, di conseguenza, della situazione sul mercato interno giapponese.

3.3.3.1.1. Mercato interno: volume

(287) In primo luogo, la Commissione ha analizzato il consumo giapponese di CRF quale indicato dal governo del Giappone. Il consumo indicato dal governo del Giappone è risultato leggermente sottostimato di circa l'1 % rispetto alla somma delle importazioni e delle vendite sul mercato interno dichiarate dallo stesso governo del Giappone. Durante la visita di verifica è stato spiegato che ciò derivava dalla metodologia, in quanto il governo del Giappone aveva utilizzato un metodo diverso per presentare separatamente le importazioni, rispetto a quello utilizzato nel calcolo del consumo, dando luogo a dati differenti per lo stesso indicatore. Avendo potuto verificare in loco i dati utilizzati per determinare separatamente le importazioni, la Commissione si è basata sugli stessi dati anche per il consumo.

(288) Inoltre il volume delle vendite sul mercato interno dichiarato dal governo del Giappone è risultato sottostimato di circa il 33 % rispetto al volume delle vendite sul mercato interno dichiarato dai produttori esportatori che hanno collaborato. Nel caso di specie la Commissione si è basata sul volume delle vendite sul mercato interno indicato dai produttori esportatori che hanno collaborato. Di conseguenza tale volume delle vendite sul mercato interno è stato utilizzato anche per stabilire il consumo, anziché basarsi sui dati relativi al consumo forniti dal governo del Giappone.

([98]) Sentenza della Corte del 3 settembre 2026, *Commissione europea/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd e a.*, C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, punti da 88 a 95.

(289) Il consumo in Giappone ha registrato il seguente andamento:

Tabella 2

Consumo in Giappone (in tonnellate)

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Consumo in Giappone	4 221 718	4 153 970	4 189 541	4 089 303
Indice	*100*	*98*	*99*	*97*

Fonte: dati doganali del Giappone e vendite sul mercato interno riferite dai produttori esportatori del Giappone che hanno collaborato.

(290) Tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta il consumo in Giappone è diminuito del 3 %.

(291) Le importazioni in Giappone del prodotto oggetto dell'inchiesta hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 3

Quantitativo delle importazioni in Giappone (in tonnellate)

Paese		2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Totale delle importazioni, di cui:	Quantitativo delle importazioni	813 469	910 476	990 341	880 370
	Indice	*100*	*112*	*122*	*108*
1. Corea	Quantitativo delle importazioni	558 528	572 630	621 599	575 194
	Indice	*100*	*103*	*111*	*103*
2. Taiwan	Quantitativo delle importazioni	185 704	235 907	246 812	210 795
	Indice	*100*	*127*	*133*	*114*
3. RPC	Quantitativo delle importazioni	64 696	97 238	117 512	90 522
	Indice	*100*	*150*	*182*	*140*

Fonte: dati doganali del Giappone.

(292) I dati sulle importazioni mostrano che dal 2022 al periodo dell'inchiesta le importazioni del prodotto oggetto dell'inchiesta in Giappone sono aumentate dell'8 %. Tale aumento, se confrontato con il calo del 3 % del consumo nello stesso periodo, dimostra che le importazioni durante il periodo dell'inchiesta costituivano una quota maggiore del mix di consumo rispetto al 2022.

(293) Le importazioni dalla RPC sono aumentate del 40 % dal 2022 al periodo dell'inchiesta, un tasso superiore rispetto alle importazioni complessive, nonché a quelle dalla Corea e da Taiwan. Per tutto il periodo comunque la RPC è rimasta costantemente solo la terza fonte di importazioni del prodotto oggetto dell'inchiesta in Giappone.

(294) Parallelamente, le vendite sul mercato interno del prodotto oggetto dell'inchiesta in Giappone hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 4

Quantitativo delle vendite sul mercato interno (in tonnellate)

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Quantitativo totale delle vendite sul mercato del Giappone, di cui:	3 408 249	3 243 493	3 199 200	3 208 933
Indice	*100*	*95*	*94*	*94*
— Gruppo Nippon Steel	[2 000 000-2 100 000]	[1 900 000-2 000 000]	[1 900 000-2 000 000]	[1 900 000-2 000 000]
Indice	*100*	*92*	*92*	*93*

Fonte: risposte ai fini del campionamento dei produttori esportatori che hanno collaborato e risposta al questionario di Nippon Steel.

(295) Le vendite vincolate sono incluse in tali dati in quanto non è stato possibile isolarle sulla base dei dati disponibili.

(296) Dal 2022 al periodo dell'inchiesta le vendite sul mercato interno sono diminuite del 6 % e le vendite sul mercato interno del gruppo Nippon Steel hanno registrato un calo analogo del 7 %. Se si confronta questo dato con la modesta diminuzione del 3 % del consumo e con l'aumento dell'8 % delle importazioni, risulta evidente che le importazioni hanno sostituito una parte delle vendite sul mercato interno nel mix di consumo.

(297) Questa dinamica può essere osservata meglio confrontando i volumi con il consumo ed esprimendoli in termini di quote di mercato.

Tabella 5

Quota di mercato (in %)

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Importazioni, di cui:	19,3	21,9	23,6	21,5
1. Corea	13,2	13,8	14,8	14,1
2. Taiwan	4,4	5,7	5,9	5,2
3. RPC	1,5	2,3	2,8	2,2
Vendite sul mercato interno, di cui:	80,7	78,1	76,4	78,5
— Gruppo Nippon Steel	[45-55]	[40-50]	[40-50]	[40-50]

Fonte: dati doganali del Giappone, produttori esportatori che hanno collaborato e risposta di Nippon Steel al questionario.

(298) L'aumento delle importazioni di 2,2 punti percentuali dal 2022 al periodo dell'inchiesta corrispondeva a un calo delle vendite sul mercato interno pari anch'esso a 2,2 punti percentuali; la quota di mercato del gruppo Nippon Steel ha subito a sua volta una lieve flessione. Nell'ambito dell'aumento delle importazioni, le importazioni dalla RPC hanno guadagnato 0,7 punti percentuali, rispetto all'aumento più elevato registrato dalla Corea (0,9 punti percentuali) e da Taiwan (0,8 punti percentuali). Quindi la RPC si è collocata dietro la Corea e Taiwan anche in termini di aumento della quota di mercato.

(299) La Commissione ha pertanto stabilito che, in termini di volume, le importazioni hanno evidenziato un incremento limitato della propria quota di mercato in Giappone e le importazioni cinesi non hanno svolto un ruolo di primo piano in tale aumento. Di fatto le importazioni cinesi non hanno mai detenuto una quota di mercato superiore al 3 % sul mercato giapponese. Nel contempo, la quota di mercato dei produttori nazionali giapponesi si è attestata intorno all'80 %.

3.3.3.1.2. Mercato interno: prezzi

(300) La Commissione ha quindi esaminato l'effetto delle importazioni cinesi sui prezzi nel mercato interno del Giappone. A tal fine ha analizzato i prezzi unitari delle importazioni e delle vendite sul mercato interno.

(301) Il prezzo unitario delle importazioni e delle vendite sul mercato interno ha registrato il seguente andamento:

Tabella 6

Prezzi di vendita in Giappone (in JPY/tonnellata)

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
1. Importazioni dalla Corea	407 643	146 720	149 106	150 713
Indice	*100*	*36*	*37*	*37*
2. Importazioni da Taiwan	181 823	208 711	189 087	186 855
Indice	*100*	*115*	*104*	*103*
3. Importazioni dalla RPC	330 640	280 645	285 452	306 600
Indice	*100*	*85*	*86*	*93*
Prezzo medio unitario delle vendite sul mercato interno in Giappone ([1]), di cui:	143 000	135 000	132 000	132 083
Indice	*100*	*94*	*92*	*92*
— Gruppo Nippon Steel ([2])	[155-165 000]	[157-167 000]	[155-165 000]	[151-161 000]
Indice	*100*	*101*	*100*	*98*

([1]) Il prezzo medio unitario delle vendite sul mercato interno in Giappone non comprende i costi di trasporto e l'imposta sui consumi.

([2]) Al netto del trasporto interno per Nippon Steel, sulla base della risposta ai fini del campionamento per l'altro produttore del gruppo Nippon Steel.

Fonte: dati doganali del Giappone, Japan Metal Daily (prezzo minimo di fine mese a Tokyo per il formato 3 × 6, 0,8 mm), risposta ai fini del campionamento del gruppo Nippon Steel e risposta al questionario di Nippon Steel.

(302) Dall'analisi dei prezzi è emerso che nel complesso i prezzi all'importazione a livello CIF erano costantemente molto più elevati dei prezzi di vendita sul mercato interno. I prezzi all'importazione da fonti più vicine al Giappone sono inferiori, ma comunque costantemente superiori ai prezzi di vendita sul mercato interno.

(303) Anche le importazioni cinesi sono arrivate in Giappone a prezzi costantemente molto più elevati rispetto a quelli praticati sul mercato interno dal gruppo Nippon Steel in tutti gli anni del periodo in esame. I prezzi praticati sul mercato interno dal gruppo Nippon Steel sono rimasti stabili tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta.

3.3.3.2. Conclusioni

(304) La Commissione ha concluso che il mercato interno del Giappone per i CRF non era influenzato da una particolare situazione di mercato derivante dalle importazioni cinesi dovute alla sovracapacità nel settore dell'acciaio nella RPC. A tale riguardo la Commissione ha rilevato che le importazioni dalla RPC detenevano solo una quota di mercato del 2,2 % durante il periodo dell'inchiesta, che l'industria giapponese manteneva una quota di mercato di quasi 80 % e che i prezzi sul mercato interno giapponese erano inferiori ai prezzi delle importazioni cinesi. Dati i quantitativi e i prezzi, le importazioni cinesi in Giappone non potevano avere alcuna incidenza significativa sui prezzi e sulla redditività nel mercato interno.

(305) La Commissione ha pertanto concluso che il mercato interno giapponese non era influenzato da una particolare situazione di mercato derivante dalle importazioni cinesi dovute alla sovracapacità nel settore dell'acciaio nella RPC.

3.3.4. *Valore normale*

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

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

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

(309) La Commissione ha stabilito che le vendite sul mercato interno della maggior parte dei tipi di prodotto erano rappresentative. La Commissione ha constatato che per due tipi di prodotto non esistevano vendite sul mercato interno. Per questi tipi di prodotto non erano disponibili altre fonti per i prezzi sul mercato interno. Il valore normale è stato costruito secondo il metodo descritto in seguito al considerando 315.

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

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

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

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

(312) Se entrambi i criteri sono soddisfatti, il valore normale è pari alla media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno di tale tipo di prodotto durante il periodo dell'inchiesta.

(313) Il valore normale è il prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto per le sole vendite remunerative dei tipi di prodotto effettuate sul mercato interno durante il PI se:

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

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

(314) Dall'analisi delle vendite sul mercato interno è emerso che il volume delle vendite remunerative di alcuni tipi di prodotto durante il periodo dell'inchiesta rappresentava meno dell'80 % del volume complessivo delle vendite di tali tipi e che la media ponderata del prezzo di vendita è stata superiore al costo di produzione. Il valore normale è stato quindi calcolato come media ponderata delle sole vendite remunerative. Per alcuni altri tipi di prodotto si applicava lo scenario descritto al considerando 311 e il valore normale è stato calcolato come media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno di tali tipi di prodotto durante il periodo dell'inchiesta.

(315) Nei casi in cui non sono state effettuate vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto simile, la Commissione ha cercato fonti alternative per i prezzi nel corso di normali operazioni commerciali. Poiché nel paese interessato non esistevano altri produttori nazionali del prodotto simile inseriti nel campione disponibili o che hanno collaborato, tali prezzi non erano disponibili. La Commissione ha costruito il valore normale per i tipi di prodotto pertinenti conformemente all'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base.

3.3.5. *Prezzo all'esportazione*

(316) Il produttore esportatore inserito nel campione ha esportato nell'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti oppure tramite società collegate operanti come importatori.

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

(318) Data la conclusione di cui al considerando 270 per quanto riguarda le normali condizioni di mercato per le operazioni di esportazione, il prezzo all'esportazione nei casi in cui il produttore esportatore ha esportato il prodotto in esame nell'Unione tramite società collegate operanti come importatori era anche il prezzo realmente pagato o pagabile per il prodotto in esame venduto per l'esportazione nell'Unione, a norma dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

3.3.6. *Confronto*

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

3.3.6.1. Adeguamenti apportati al valore normale

(320) Come illustrato al considerando 319, il valore normale è stato stabilito allo stadio commerciale franco fabbrica utilizzando i costi di produzione e gli importi per le SGAV e i profitti che sono stati considerati congrui per tale stadio commerciale.

(321) Nippon Steel ha affermato, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), del regolamento di base, che al valore normale dovrebbe essere applicato un adeguamento per le differenze inerenti alle caratteristiche fisiche. La parte ha basato la sua affermazione sul fatto che sul mercato interno gli acquirenti di un settore specifico accettavano prezzi più elevati in virtù di vari fattori, tra cui la fornitura di prodotti speciali ad alto valore aggiunto, la risposta a rigorose richieste di qualità, la presentazione di proposte tecniche eccellenti e la fornitura in loco di servizi di consegna «just in time» rispetto agli acquirenti di altri settori, mentre tali fattori non sono presenti sul mercato di esportazione. Nippon Steel ha aggiunto che la Commissione dovrebbe pertanto escludere dal valore normale le vendite sul mercato interno al settore specifico.

(322) La Commissione ha rilevato che, sulla base delle informazioni verificate fornite da Nippon Steel in merito ai suoi prezzi sul mercato interno per diversi settori, nel periodo dell'inchiesta gli acquirenti di quel settore specifico non hanno pagato sistematicamente prezzi diversi rispetto agli acquirenti di altri settori. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

(323) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Nippon Steel ha affermato che, poiché la Commissione aveva adeguato il prezzo all'esportazione a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base per gli operatori commerciali collegati che agivano in qualità di agenti operanti sulla base di commissioni, avrebbe dovuto apportare lo stesso adeguamento al valore normale, in quanto le funzioni svolte dagli operatori commerciali collegati rimanevano identiche indipendentemente dal fatto che le vendite del prodotto oggetto dell'inchiesta fossero destinate al mercato interno o al mercato di esportazione e alcuni degli operatori commerciali collegati operavano sia sul mercato interno che sul mercato di esportazione.

(324) Avendo accolto l'argomentazione di Nippon Steel relativa alle normali condizioni di mercato di cui al considerando 270, la Commissione non ha adeguato il prezzo all'esportazione a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base, a seguito delle osservazioni di Nippon Steel sulla divulgazione finale delle informazioni. La Commissione ha dunque respinto l'argomentazione relativa al valore normale.

(325) In seguito alla comunicazione delle ulteriori informazioni finali, Nippon Steel ha affermato che, dopo aver considerato alle normali condizioni di mercato le vendite all'esportazione tramite NST e MISI, la Commissione non ha adottato lo stesso approccio per le vendite sul mercato interno tramite NST e MISI, creando così un'asimmetria tra il prezzo all'esportazione e il valore normale, che includeva comunque i costi e i profitti degli operatori commerciali collegati. Nippon Steel ha sostenuto di aver applicato lo stesso meccanismo per fissare i suoi prezzi a NST e MISI, nonché ad altri operatori commerciali indipendenti, a prescindere dal fatto che le merci fossero in ultima analisi vendute per l'esportazione nell'Unione o sul mercato interno giapponese. Nippon Steel ha chiesto di correggere la presunta asimmetria applicando un adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base, come avvenuto nella recente inchiesta antidumping relativa alle importazioni di valina originaria della RPC ([99]) («inchiesta sulla valina»). La quantificazione di tale adeguamento corrisponderebbe alle SGAV e ai profitti di NST, MISI e degli altri operatori commerciali nazionali collegati per le vendite sul mercato interno del prodotto in esame effettuate tramite NST e MISI.

(326) A differenza delle vendite all'esportazione (cfr. i considerando 269 e 270), Nippon Steel non ha fornito alcun elemento di prova del fatto che i prezzi delle operazioni sul mercato interno tramite NST e MISI fossero in linea con le condizioni di mercato rispetto alle operazioni sul mercato interno tramite operatori commerciali indipendenti. In ogni caso, la Commissione ha ritenuto che i dati disponibili non indicassero l'esistenza di un modello coerente di operazioni effettuate alle normali condizioni di mercato. Non vi era pertanto alcuna asimmetria tra il trattamento delle vendite all'esportazione, per le quali l'argomentazione relativa alle normali condizioni di mercato era giustificata e accettata, e delle vendite sul mercato interno, per le quali l'argomentazione relativa alle normali condizioni di mercato era infondata. La situazione differiva quindi da quella dell'inchiesta sulla valina, in cui sono stati dimostrati i fattori che hanno determinato l'adeguamento. Per questi motivi la Commissione ha respinto l'argomentazione.

3.3.6.2. Adeguamenti apportati al prezzo all'esportazione

(327) Per riportare il prezzo all'esportazione allo stadio commerciale franco fabbrica, sono stati applicati adeguamenti per tenere conto di: dazi doganali, altri oneri all'importazione, nolo, assicurazione, movimentazione, carico e spese accessorie.

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

([99]) Regolamento di esecuzione (UE) 2026/319 della Commissione, del 12 febbraio 2026, che istituisce un dazio antidumping definitivo e riscuote definitivamente il dazio provvisorio sulle importazioni di valina originaria della Repubblica popolare cinese (GU L, 2026/319, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/319/oj), considerando da 151 a 159.

3.3.7. *Margine di dumping*

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

(330) Per quanto riguarda le vendite nell'Unione effettuate tramite operatori commerciali indipendenti situati al di fuori dell'Unione, Nippon Steel e NST hanno affermato che per stimare il prezzo CIF franco frontiera dell'Unione si dovrebbe aggiungere un importo per le SGAV e i profitti di tali operatori commerciali. A seconda dell'operazione specifica, le fatture emesse da Nippon Steel o da NST si basavano sugli Incoterms FOB, CIF o CFR.

(331) Secondo una prassi consolidata, per le operazioni concluse nell'ambito dell'Incoterms FOB, il nolo marittimo e i costi accessori (come l'assicurazione) sono stimati sulla base di elementi di prova presentati dal produttore esportatore. La stessa logica dovrebbe applicarsi a qualsiasi elemento aggiuntivo addotto da una parte interessata. Nel caso di specie, tuttavia, Nippon Steel non è stata in grado di fornire alcun elemento di prova che dimostrasse in primo luogo la necessità di aggiungere le SGAV e i profitti degli operatori commerciali indipendenti. In ogni caso, anche se Nippon Steel avesse fornito tali elementi di prova, *quod non*, la società non è stata in grado di fornire alcun elemento di prova verificabile sull'importo di tali SGAV e profitti ipotetici.

(332) Più concretamente, durante la verifica in loco la Commissione ha offerto a Nippon Steel l'opportunità di presentare elementi di prova a dimostrazione del fatto che operatori commerciali indipendenti erano attivamente coinvolti nelle vendite all'esportazione di Nippon Steel e NST nell'Unione e che il valore finale CIF franco frontiera dell'Unione delle merci comprendeva sia le SGAV sostenute sia i presunti profitti realizzati da tali intermediari. In risposta, Nippon Steel e NST hanno presentato una selezione di fatture di rivendita e un numero limitato di dichiarazioni doganali di alcuni operatori commerciali indipendenti. Secondo la Commissione, tuttavia, la presentazione di un numero limitato di fatture e dichiarazioni doganali non costituiva un elemento di prova sufficiente. In effetti Nippon Steel non ha mai fornito una metodologia che spiegasse in che modo e per quale motivo ha selezionato quelle specifiche fatture e dichiarazioni doganali e perché sarebbero rappresentative delle vendite complessive effettuate tramite operatori commerciali indipendenti.

(333) L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(334) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Nippon Steel ha affermato che la Commissione dovrebbe adeguare il valore CIF calcolato per tenere conto del coinvolgimento di operatori commerciali indipendenti al di fuori dell'UE e concretamente dei relativi importi di SGAV e profitti. Tale adeguamento garantirebbe che la Commissione riflettesse il valore CIF dichiarato sul quale sarebbero riscossi i dazi al momento dell'immissione delle merci in libera pratica. A norma dell'articolo 128 dell'atto di esecuzione del codice doganale dell'Unione ([100]), tale valore è definito come il valore di transazione delle merci vendute per l'esportazione fissato al momento dell'accettazione della dichiarazione doganale sulla base della vendita avvenuta immediatamente prima che le merci siano introdotte nel territorio doganale dell'Unione.

(335) A sostegno della sua argomentazione, Nippon Steel ha fatto riferimento a precedenti inchieste della Commissione ([101]). In termini concreti, Nippon Steel ha sottolineato che nell'inchiesta sugli HRF la Commissione ha tenuto conto delle attività degli operatori commerciali indipendenti nel calcolo del prezzo CIF per Nippon Steel. Nell'inchiesta sugli HRF la Commissione ha stimato le SGAV degli operatori commerciali indipendenti sulla base delle SGAV di NST e MISI e ha utilizzato un margine di profitto nozionale del 2 %, considerando che sarebbe coerente con il margine di profitto utilizzato a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, per le vendite nell'Unione tramite società collegate.

([100]) Regolamento di esecuzione (UE) 2015/2447.

([101]) Regolamento di esecuzione (UE) 2025/1139 della Commissione, del 6 giugno 2025, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di legno compensato di legno duro originario della Repubblica popolare cinese (GU L, 2025/1139, 10.6.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1139/oj), considerando 236 e 237; regolamento di esecuzione (UE) 2026/316 della Commissione, del 12 febbraio 2026, che istituisce un dazio antidumping definitivo e dispone la riscossione definitiva del dazio provvisorio istituito sulle importazioni di resine di acrilonitrile-butadiene-stirene originarie della Repubblica di Corea e di Taiwan (GU L, 2026/316, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/316/oj), considerando 108; regolamento di esecuzione (UE) 2026/1904 della Commissione, del 7 agosto 2026, che istituisce un dazio antidumping definitivo e dispone la riscossione definitiva del dazio provvisorio istituito sulle importazioni di acido tereftalico originario della Repubblica di Corea e degli Stati Uniti messicani (GU L, 2026/1904, 10.8.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/1904/oj), considerando 68; e regolamento di esecuzione (UE) 2025/1919, considerando 125. Nippon Steel ha inoltre riferito che, nell'inchiesta antidumping relativa ai lavori di ghisa originari della Turchia e dell'India (AD727), la Commissione ha chiesto le SGAV e i profitti degli operatori commerciali indipendenti di un produttore inserito nel campione al fine di stabilire il prezzo delle rivendite alla frontiera dell'UE (ossia il valore CIF). La Commissione ha tuttavia chiuso tale inchiesta senza istituire dazi, cosicché i suoi calcoli del valore CIF non sono stati divulgati.

(336) Nippon Steel ha infine sostenuto che le fatture di rivendita e le dichiarazioni doganali selezionate come campione su base casuale sono state fornite in risposta alla richiesta della Commissione, che non era specifica in merito ai documenti esatti richiesti. Per corroborare ulteriormente la sua argomentazione e date le conclusioni della Commissione in merito alla mancanza di elementi di prova del prezzo CIF franco frontiera dell'Unione, come spiegato al considerando 332, Nippon Steel ha presentato fatture di rivendita nell'Unione di tre dei cinque operatori commerciali indipendenti su cui Nippon Steel e NST si sono basate durante il periodo dell'inchiesta. La parte non ha fornito dichiarazioni doganali. Le fatture presentate riguardavano, per due dei cinque operatori commerciali indipendenti di Nippon Steel, le tre operazioni con i volumi più elevati da Nippon Steel e NST e, per una di esse, le due operazioni con i volumi più elevati da NST. Questa seconda serie di fatture riguardava il 4,7 % del volume delle vendite del prodotto oggetto dell'inchiesta effettuate da Nippon Steel nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.

(337) In via preliminare la Commissione ha osservato che l'argomentazione di Nippon Steel si basava sull'ipotesi che la rivendita di un operatore commerciale indipendente riflettesse sempre le sue SGAV e i suoi profitti e ha chiesto un adeguamento per le SGAV e i profitti degli operatori commerciali indipendenti stimati sulla base dei rispettivi rendiconti finanziari.

(338) Tale ipotesi non teneva conto delle situazioni in cui il ricarico degli operatori commerciali tra il prezzo di acquisto e il prezzo di rivendita potrebbe differire dalle SGAV e dai profitti, o in cui tali operatori commerciali potrebbero vendere a un prezzo più basso. Di conseguenza le SGAV e i profitti degli operatori commerciali indipendenti non potevano costituire di per sé elementi di prova del valore di transazione delle merci introdotte nel territorio doganale dell'Unione, in quanto tali SGAV e profitti potrebbero non riflettersi nel prezzo di vendita applicato all'Unione. Per lo stesso motivo, il semplice fatto che una vendita sia effettuata tramite un operatore commerciale indipendente al di fuori dell'Unione non era sufficiente a giustificare l'adeguamento. Di fatto, come sostenuto dalla stessa Nippon Steel nella sua argomentazione, tale valore dovrebbe basarsi sulla vendita effettuata immediatamente prima che le merci entrino nel territorio doganale dell'Unione. Di conseguenza, i documenti che attestano tale valore, quali le dichiarazioni in dogana o la fattura dell'operatore commerciale al primo acquirente indipendente nell'Unione, sarebbero di norma elementi di prova adeguati a sostegno di tali affermazioni.

(339) L'analisi della documentazione presentata in seguito alla divulgazione finale delle informazioni ha confermato la conclusione della Commissione di cui al considerando precedente. Per ciascuna delle fatture presentate, la differenza tra il prezzo di vendita di Nippon Steel o NST all'operatore commerciale indipendente e il prezzo di rivendita applicato da quest'ultimo all'acquirente nell'Unione era di gran lunga inferiore alle SGAV e ai profitti inizialmente stimati da Nippon Steel e NST nella loro risposta al questionario.

(340) Inoltre, la differenza di prezzo variava tra gli operatori commerciali indipendenti e, per ciascun operatore commerciale indipendente, era diversa per ciascuna transazione.

(341) La documentazione presentata inoltre riguardava solo il 4,7 % del volume delle vendite di Nippon Steel del prodotto oggetto dell'inchiesta nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta ed era comunque selezionata da Nippon Steel.

(342) Alla luce dell'analisi di cui sopra, che dimostra che il valore delle fatture non rifletteva le SGAV e i profitti come inizialmente sostenuto, della differenza tra gli operatori commerciali e le fatture e del fatto che le fatture erano state selezionate dalla stessa Nippon Steel e coprivano un numero molto limitato di rivendite solo da parte di alcuni, ma non tutti, gli operatori commerciali indipendenti coinvolti nelle esportazioni di Nippon Steel nell'Unione e di conseguenza non erano rappresentative o sufficienti, la Commissione ha ritenuto che Nippon Steel non abbia fornito elementi di prova per giustificare un adeguamento per le sue vendite all'esportazione nell'Unione tramite operatori commerciali indipendenti.

(343) La Commissione osserva infine che, sebbene la documentazione sulla rivendita sia stata fornita su richiesta della Commissione durante l'inchiesta, tale richiesta è stata motivata dal fatto che le stime iniziali fornite nelle risposte al questionario sono state considerate inattendibili a sostegno dell'argomentazione. Tale valutazione è stata successivamente confermata dagli ulteriori elementi di prova forniti.

(344) La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(345) In seguito alla divulgazione delle informazioni, Nippon Steel ha affermato che la Commissione ha omesso l'assicurazione marittima nel calcolo del valore CIF per determinate vendite all'esportazione. Nippon Steel ha chiesto alla Commissione di includere un importo per l'assicurazione al fine di determinare correttamente il prezzo e il valore CIF.

(346) La Commissione ha ritenuto che l'argomentazione fosse giustificata e ha incluso gli importi mancanti dell'assicurazione marittima, garantendo un calcolo accurato da FOB a CIF per le vendite all'esportazione di Nippon Steel nell'Unione. Così facendo, la Commissione ha osservato che un importo per il trasporto nell'Unione era stato lasciato nel valore CIF di alcune vendite di MISEA nell'Unione effettuate a condizioni DAP. La Commissione ha pertanto escluso l'importo per il trasporto nell'Unione dal calcolo del valore CIF per tali vendite.

(347) In seguito alla comunicazione delle ulteriori informazioni finali, Nippon Steel ha osservato che, dopo aver accettato che le vendite all'esportazione tramite NST erano a normali condizioni di mercato, la Commissione ha stabilito il prezzo CIF delle vendite tramite NST utilizzando il prezzo di rivendita di NST. Nippon Steel ha sostenuto che si sarebbe dovuto fare lo stesso nel caso delle vendite effettuate tramite operatori commerciali indipendenti, aggiungendo un ricarico al prezzo all'esportazione per il coinvolgimento di tali operatori commerciali. Nippon Steel ha sostenuto tale argomentazione facendo riferimento all'inchiesta sui prodotti piatti laminati a caldo e alla sentenza *Hansol* ([102]) per garantire che il prezzo utilizzato come prezzo all'esportazione CIF allo sbarco dell'Unione fosse effettivamente il prezzo alla frontiera dell'Unione e non un prezzo applicato anteriormente nella catena di vendita.

(348) La Commissione ha osservato che per NST si è basata sul prezzo di rivendita di NST per calcolare il prezzo CIF, in quanto disponeva di elementi di prova verificati di tale prezzo. Al contrario, e per gli stessi motivi illustrati ai considerando da 334 a 340, Nippon Steel non ha fornito elementi di prova del fatto che il coinvolgimento di operatori commerciali indipendenti abbia comportato un prezzo necessariamente superiore al prezzo FOB praticato da Nippon Steel agli operatori commerciali indipendenti, maggiorato del nolo marittimo e dell'assicurazione. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(349) In seguito alla comunicazione delle ulteriori informazioni finali, il governo del Giappone ha chiesto una spiegazione sul calcolo del margine di dumping e ha sottolineato che la divulgazione limitata di informazioni su questo aspetto, unitamente al breve lasso di tempo, gli ha impedito di esprimere un parere dettagliato.

(350) La Commissione non poteva divulgare calcoli riservati specifici di società a parti diverse dalla società in questione. Il margine di dumping risultante da tale calcolo e la spiegazione delle modifiche sono stati comunicati a tutte le parti interessate. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione secondo cui la mancata divulgazione del calcolo del margine di dumping individuale ha inciso sulla possibilità di altre parti di presentare osservazioni.

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

Società	Margine di dumping definitivo (in %)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7

(352) Per i produttori esportatori che hanno collaborato non inseriti nel campione la Commissione ha calcolato la media ponderata del margine di dumping conformemente all'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base. In questo caso, tuttavia, la Commissione ha inserito nel campione solo un produttore esportatore del Giappone. Tale margine corrispondeva pertanto al margine del produttore esportatore inserito nel campione.

(353) Su tale base, il margine di dumping definitivo dei produttori esportatori che hanno collaborato non inseriti nel campione è pari al 54,7 %.

(354) Per tutti gli altri produttori esportatori del Giappone la Commissione ha fissato il margine di dumping in base ai dati disponibili, conformemente all'articolo 18 del regolamento di base. A tal fine la Commissione ha determinato il livello di collaborazione dei produttori esportatori.

(355) Il livello di collaborazione nel presente caso è elevato perché le esportazioni dei produttori esportatori che hanno collaborato costituivano circa il 97 % delle importazioni totali nell'Unione dal paese interessato durante il periodo dell'inchiesta, stabilite sulla base dei dati Eurostat, come spiegato ai considerando 832 e 833. Su tale base la Commissione ha deciso di fissare il margine di dumping per i produttori esportatori che non hanno collaborato al livello della società inserita nel campione con il margine di dumping più elevato. Poiché è stata inserita nel campione un'unica società, il margine di dumping per le società che non hanno collaborato è fissato al livello del margine di dumping per tale società.

([102]) Sentenza del 12 maggio 2022, *Commissione europea/Hansol Paper Co. Ltd*, C-260/20 P, ECLI:EU:C:2022:370.

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

Società	Margine di dumping definitivo (in %)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7
Altre società che hanno collaborato	54,7
Tutte le altre importazioni originarie del Giappone	54,7

3.4. **Taiwan**

3.4.1. *Particolare situazione di mercato: effetto «push out»*

3.4.1.1. Analisi

(357) Al fine di esaminare l'esistenza dell'asserita particolare situazione di mercato a Taiwan dovuta al cosiddetto effetto «push-out» delle importazioni cinesi di CRF, la Commissione ha effettuato la seguente analisi: in primo luogo ha analizzato il grado di penetrazione delle importazioni cinesi sul mercato interno di Taiwan per i CRF in termini di volume; in secondo luogo ha esaminato le rispettive quote di mercato dei produttori nazionali rispetto alle importazioni cinesi e da altri paesi terzi sul mercato interno di Taiwan; in terzo luogo ha esaminato i prezzi sul mercato interno di Taiwan. La Commissione ha quindi analizzato qualsiasi altra informazione disponibile nel fascicolo relativa all'impatto delle importazioni cinesi sul mercato interno di Taiwan compresa, se disponibile, la redditività dei produttori nazionali relativa alle vendite di CRF sul mercato interno.

(358) La Commissione ha inviato un questionario alle autorità di Taiwan. Nella sua analisi, la Commissione si è basata su indicatori a livello nazionale forniti dalle autorità di Taiwan e, se disponibili e pertinenti, anche a livello di società, forniti dal gruppo di produttori esportatori inserito nel campione, composto da China Steel Corporation («CSC») e Chung Hung Steel Corporation («CHS» e, insieme a CSC, «gruppo CSC»). Entrambe le serie di indicatori sono state verificate in loco, come indicato al considerando 106.

(359) A tale riguardo la Commissione ricorda che il gruppo CSC non solo è stato considerato rappresentativo del volume delle esportazioni sulla base delle informazioni presentate nella fase di campionamento, ma in base ai dati verificati durante l'inchiesta rappresentava anche il [90-100] % del volume delle vendite di CRF sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta. Tali vendite sul mercato interno garantivano al gruppo CSC una quota di mercato del [40-50] % sul mercato dei CRF a Taiwan durante il periodo dell'inchiesta. Sebbene la Commissione abbia effettuato la propria analisi sia a livello nazionale che a livello del gruppo inserito nel campione, tali parametri dimostrano che il gruppo CSC è rappresentativo dei produttori nazionali di Taiwan e, di conseguenza, più in generale della situazione sul mercato interno di Taiwan.

3.4.1.1.1. Mercato interno: volume

(360) Innanzitutto, la Commissione ha analizzato il consumo di CRF a Taiwan quale indicato dalle autorità di Taiwan sulla base delle vendite sul mercato interno e delle importazioni.

(361) Il consumo a Taiwan ha registrato il seguente andamento:

Tabella 7

Consumo a Taiwan (in tonnellate)

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Consumo a Taiwan	1 153 906	988 966	1 200 354	1 173 152
Indice	*100*	*86*	*104*	*102*

Fonte: ministero degli Affari economici di Taiwan.

(362) Tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta il consumo a Taiwan è rimasto stabile. Tra il 2022 e il 2023 tuttavia si è registrato un drastico calo del 14 % del consumo, seguito da un forte aumento del 21 % tra il 2023 e il 2024.

(363) Le importazioni del prodotto oggetto dell'inchiesta verso Taiwan hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 8

Quantitativi delle importazioni verso Taiwan (in tonnellate)

Paese		2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Totale delle importazioni, di cui:	Quantitativo delle importazioni	410 860	404 609	595 439	577 982
	Indice	*100*	*98*	*145*	*141*
1. RPC	Quantitativo delle importazioni	290 308	312 976	448 773	447 631
	Indice	*100*	*108*	*155*	*154*
2. Corea	Quantitativo delle importazioni	57 774	54 969	102 403	89 346
	Indice	*100*	*95*	*177*	*155*
3. Giappone	Quantitativo delle importazioni	61 878	34 662	43 597	40 456
	Indice	*100*	*56*	*70*	*65*

Fonte: dati doganali di Taiwan.

(364) I dati sulle importazioni mostrano che tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta le importazioni del prodotto oggetto dell'inchiesta a Taiwan sono aumentate del 41 %. Tale aumento significativo, se confrontato con il più modesto incremento del 2 % del consumo nello stesso periodo, dimostra già che le importazioni durante il periodo dell'inchiesta costituivano una quota maggiore del mix di consumo rispetto al 2022. Dal 2022 al periodo dell'inchiesta la RPC è rimasta costantemente e di gran lunga la prima fonte di importazioni di CRF a Taiwan, rappresentando oltre il 77 % di tutte le importazioni durante il periodo dell'inchiesta.

(365) Inoltre, dal 2022 al periodo dell'inchiesta le importazioni dalla RPC sono aumentate del 54 %. Sebbene il tasso di tale aumento sia leggermente inferiore all'incremento del 55 % della seconda principale fonte di importazioni, la Corea, i volumi sono molto diversi. In effetti le importazioni dalla RPC hanno raggiunto 477 631 tonnellate nel periodo dell'inchiesta, rispetto alle sole 89 346 tonnellate originarie della Corea. Tale aumento è tanto più significativo se confrontato con il calo delle importazioni dalla terza principale fonte di importazioni, il Giappone, che ha visto le proprie importazioni ridursi del 35 % tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta.

(366) L'andamento delle importazioni dalla RPC inoltre non ha sempre seguito la tendenza generale delle importazioni. Anzi, quando le importazioni complessive sono diminuite del 2 % tra il 2022 e il 2023, le importazioni dalla RPC sono aumentate dell'8 %. Successivamente, quando tra il 2023 e il 2024 le importazioni complessive e le importazioni dalla RPC sono entrambe aumentate di oltre il 40 %, l'incremento delle importazioni dalla RPC si è sommato a quello dell'anno precedente. In seguito, dal 2024 al periodo dell'inchiesta, sia le importazioni complessive che le importazioni dalla RPC sono leggermente diminuite.

(367) Nella risposta al questionario le autorità di Taiwan hanno spiegato che Taiwan è soggetta a un divieto di importazione di alcuni prodotti rientranti nel prodotto oggetto dell'inchiesta originari della RPC ([103]). Il divieto di importazione riguarda 21 dei 57 codici doganali a livello di 10 cifre con cui il prodotto oggetto dell'inchiesta è classificato in base alla tariffa doganale di Taiwan. I prodotti soggetti a tale divieto di importazione possono comunque ottenere una licenza speciale per essere importati se non sono prodotti a livello nazionale, sono necessari per scopi particolari o devono essere importati in piccoli quantitativi. In base ai dati sulle importazioni dalla RPC, sembra che tale divieto di importazione non abbia bloccato le importazioni di CRF dalla RPC né ne abbia impedito l'aumento. Ciò è confermato dal fatto che dal 2022 al periodo dell'inchiesta le importazioni dalla RPC erano registrate sotto 10 dei 21 codici soggetti a divieto di importazione a Taiwan ([104]).

(368) Sulla base delle denunce presentate dalla propria industria, Taiwan ha anche istituito misure di difesa commerciale sulle importazioni di determinati prodotti di acciaio originari della RPC, ma non sul prodotto in esame. Nella determinazione finale del pregiudizio, pubblicamente disponibile, relativa a una recente inchiesta antidumping su determinati prodotti piatti di acciaio laminati a caldo, che sono un prodotto a monte nella produzione di CRF, originari della RPC, aperta sulla base di una denuncia presentata anche da CSC, le autorità di Taiwan hanno constatato che, sulla base degli elementi di prova del caso, la RPC «si trova da tempo ad affrontare un problema di sovracapacità. […] Il suo mercato interno risente di gravi squilibri tra domanda e offerta, che spingono molte acciaierie a riversare la produzione in eccesso sui mercati internazionali (in particolare su mercati vicini come […] Taiwan) a prezzi bassi, con gravi ripercussioni sulle industrie siderurgiche di vari paesi» ([105]).

(369) Parallelamente, le vendite sul mercato interno del prodotto oggetto dell'inchiesta a Taiwan hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 9

Quantitativo delle vendite sul mercato interno (in tonnellate)

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Quantitativo totale delle vendite sul mercato interno sul mercato di Taiwan (importazioni escluse), di cui:	743 046	584 357	604 915	595 170
Indice	*100*	*79*	*81*	*80*
— Gruppo CSC	[600-700 000]	[450-550 000]	[500-600 000]	[490-590 000]
Indice	*100*	*73*	*83*	*79*

Fonte: ministero degli Affari economici di Taiwan e risposta al questionario del gruppo CSC.

(370) Le vendite vincolate non hanno potuto essere isolate dai dati nazionali complessivi e, secondo le autorità di Taiwan, sono incluse in tali dati. Ciò era coerente con i dati delle vendite sul mercato interno comunicati dal gruppo CSC, che comprendono le vendite vincolate.

([103]) La base giuridica di tale divieto di importazione è il regolamento che disciplina gli scambi tra l'area di Taiwan e l'area continentale.

([104]) Sebbene il divieto di importazione sia stabilito a livello di 11 cifre, il confronto ha potuto essere effettuato solo a livello di 10 cifre, in quanto i dati sulle importazioni erano registrati a livello di 10 cifre. I dati sulle importazioni utilizzati per il confronto erano gli stessi dati doganali di Taiwan impiegati per stabilire il volume delle importazioni.

([105]) Relazione finale d'inchiesta sul pregiudizio industriale per l'inchiesta antidumping presentata da China Steel Corporation e Dragon Steel Corporation ai fini dell'istituzione di dazi antidumping e dazi antidumping provvisori sulle importazioni di determinati prodotti piatti di acciaio laminati a caldo originari della Repubblica popolare cinese, nota 54, la citazione è tradotta automaticamente dalla versione originale, https://traderemedy.trade.gov.tw/web/main/case/wfrmTradeCases.aspx?menu_id=1522&caseid=108&datatype=3&progkind=2.

(371) Dal 2022 al periodo dell'inchiesta le vendite sul mercato interno sono diminuite del 20 % e le vendite sul mercato interno del gruppo CSC hanno evidenziato un calo analogo. Se si confronta questo dato con il modesto aumento del 2 % del consumo e con il più marcato incremento del 41 % delle importazioni, risulta evidente che le importazioni hanno sostituito le vendite sul mercato interno.

(372) Ciò è ancora più evidente se si considera la variazione di volume tra le due componenti del consumo, le importazioni e le vendite sul mercato interno.

Tabella 10

Variazione del volume delle importazioni e delle vendite sul mercato interno (in tonnellate)

	dal 2022 al 2023	dal 2023 al 2024	dal 2024 al periodo dell'inchiesta
Consumo, di cui:	– 164 940	+ 211 388	– 27 202
1. Importazioni verso Taiwan, di cui:	– 6 251	+ 190 830	– 17 457
— Importazioni dalla RPC	+ 22 668	+ 135 797	– 1 142
2. Vendite sul mercato interno, di cui:	– 158 689	+ 20 558	– 9 745
— Gruppo CSC	–[150-200 000]	–[30-80 000]	–[0-50 000]

Fonte: ministero degli Affari economici di Taiwan, dati doganali di Taiwan e risposta al questionario di CSC.

(373) Tra il 2022 e il 2023 la significativa contrazione del consumo ha determinato una forte flessione delle vendite sul mercato interno. Nonostante il calo del consumo e la diminuzione delle importazioni complessive, le importazioni dalla RPC sono aumentate. Quando l'anno successivo il consumo si è ripreso, le importazioni cinesi hanno tratto il massimo vantaggio da tale aumento, a scapito dei produttori taiwanesi, il cui aumento delle vendite è stato solo limitato e non proporzionato alla crescita del consumo. L'analisi dei guadagni e delle perdite delle importazioni cinesi e delle vendite sul mercato interno tra il 2022 e il 2024 evidenzia una simmetria quasi perfetta: + 158 465 tonnellate per le importazioni cinesi rispetto a - 138 131 tonnellate per l'industria di Taiwan.

(374) Questa dinamica di sostituzione delle vendite sul mercato interno con le importazioni cinesi può essere osservata meglio confrontando i volumi con il consumo ed esprimendoli in termini di quote di mercato.

Tabella 11

Quota di mercato (in %)

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Importazioni, di cui:	35,6	40,9	49,6	49,3
1. RPC	25,2	31,6	37,4	38,2
2. Corea	5,0	5,6	8,5	7,6
3. Giappone	5,4	3,5	3,6	3,4
Vendite sul mercato interno, di cui:	64,4	59,1	50,4	50,7
— Gruppo CSC	[55-65 %]	[45-55 %]	[40-50 %]	[40-50 %]

Fonte: risposte delle autorità di Taiwan e del gruppo CSC al questionario.

(375) In termini di quota di mercato, all'aumento delle importazioni di 13,7 punti percentuali dal 2022 al periodo dell'inchiesta è corrisposto anche un calo del volume delle vendite sul mercato interno esattamente di 13,7 punti percentuali, con il produttore esportatore inserito nel campione, il gruppo CSC, che ha seguito lo stesso andamento di circa [-15] punti percentuali. L'aumento delle importazioni di 13,7 punti percentuali è stato determinato in larga misura dall'incremento delle importazioni dalla RPC, pari a 13,0 punti percentuali.

(376) Va rilevato che tra il 2024 e il periodo dell'inchiesta la quota di mercato delle importazioni cinesi è aumentata nonostante il calo della quota di mercato delle importazioni da altre fonti e delle importazioni complessive. Tale incremento di 0,8 punti percentuali è stato superiore all'aumento di 0,3 punti percentuali della quota di mercato dei produttori nazionali, cui il gruppo CSC si è allineato.

(377) La Commissione ha pertanto stabilito che, in termini di volume, le importazioni cinesi hanno aumentato la loro quota di mercato a Taiwan a scapito delle vendite sul mercato interno.

3.4.1.1.2. Mercato interno: prezzi

(378) La Commissione ha quindi esaminato l'andamento dei prezzi sul mercato interno di Taiwan. In particolare, la Commissione ha analizzato i prezzi unitari delle importazioni e delle vendite sul mercato interno.

(379) Il prezzo unitario delle importazioni e delle vendite sul mercato interno ha registrato il seguente andamento:

Tabella 12

Prezzi di vendita a Taiwan (in TWD/tonnellata)

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Prezzo medio unitario all'importazione verso Taiwan (CIF), di cui:	28 921	22 831	22 178	20 539
Indice	*100*	*79*	*77*	*71*
1. Importazioni dalla RPC	26 564	21 166	19 817	18 198
Indice	*100*	*80*	*75*	*69*
2. Importazioni dalla Corea	27 866	22 305	24 493	23 713
Indice	*100*	*80*	*88*	*85*
3. Importazioni dal Giappone	39 294	37 467	39 682	38 348
Indice	*100*	*95*	*101*	*98*
Prezzo medio unitario delle vendite sul mercato interno a Taiwan ([1]), di cui:	28 805	24 362	24 263	23 190
Indice	*100*	*85*	*84*	*81*
— Gruppo CSC ([2])	[27-29 000]	[23-25 000]	[23-25 000]	[22-24 000]
Indice	*100*	*85*	*84*	*81*

([1]) Il prezzo medio unitario delle vendite sul mercato interno a Taiwan può comprendere lo 0,5 %-l'1,2 % del trasporto interno. Tuttavia, tali dati sono comunicati senza alcun adeguamento per il trasporto interno in quanto, in ogni caso, l'analisi e la conclusione rimangono confermate anche applicando i prezzi adeguati.

([2]) Al netto del trasporto interno.

Fonte: dati doganali di Taiwan, ministero degli Affari economici di Taiwan e risposta al questionario del gruppo CSC.

(380) Dall'analisi dei prezzi è emerso che, a parte il 2022 quando i prezzi all'importazione complessivi e i prezzi sul mercato interno erano allineati, i prezzi all'importazione complessivi sono stati inferiori ai prezzi sul mercato interno dal 2023 al periodo dell'inchiesta.

(381) Più specificamente, dal 2022 al periodo dell'inchiesta i prezzi delle importazioni cinesi sono stati costantemente inferiori ai prezzi praticati sul mercato interno, compresi quelli del gruppo CSC. Inoltre sono anche inferiori al prezzo delle importazioni originarie delle altre due principali fonti, la Corea e il Giappone.

(382) I prezzi delle importazioni cinesi hanno inoltre registrato la flessione più marcata, nella misura del 31 % dal 2022 al periodo dell'inchiesta, a fronte di una riduzione del 15 % per i prezzi delle importazioni coreane e solo del 2 % per i prezzi delle importazioni giapponesi. A causa del loro ingente volume, i prezzi delle importazioni cinesi hanno determinato una flessione dei prezzi all'importazione complessivi del 19 % tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta. I prezzi delle importazioni cinesi sono diminuiti in misura maggiore anche rispetto ai prezzi praticati sul mercato interno, compresi quelli del gruppo CSC, che hanno registrato un calo del 19 % tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta.

(383) I prezzi dell'industria nazionale hanno seguito la tendenza al ribasso dei prezzi delle importazioni cinesi. La persistente differenza tra i prezzi delle importazioni cinesi e i prezzi praticati sul mercato interno ha determinato un aumento progressivo e costante della quota di mercato delle importazioni cinesi, che sono passate dal 25,2 % nel 2022 al 31,6 % nel 2023, al 37,4 % nel 2024 e al 38,2 % durante il periodo dell'inchiesta. Per contro, la quota di mercato dei produttori nazionali di Taiwan, che non hanno potuto abbassare i prezzi in misura sufficiente per eguagliare quelli delle importazioni cinesi, è scesa dal 64,4 % nel 2022 al 50,7 % nel periodo dell'inchiesta.

(384) L'aumento delle importazioni cinesi a Taiwan ha esercitato una notevole pressione al ribasso sui prezzi praticati sul mercato interno, costringendo i produttori nazionali a ridurre i loro profitti. Ciò è risultato evidente dall'analisi dell'andamento della redditività del produttore esportatore inserito nel campione.

Tabella 13

Redditività delle vendite sul mercato interno ad acquirenti indipendenti

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Gruppo CSC	+	–	–	–
Indice	*100*	*– 13*	*– 24*	*– 73*

Fonte: risposta al questionario del gruppo CSC.

(385) Partendo da un livello redditizio nel 2022, il gruppo CSC ha visto i propri risultati deteriorarsi fino a registrare perdite sempre maggiori sulle vendite sul mercato interno del prodotto oggetto dell'inchiesta ad acquirenti indipendenti. Le perdite del gruppo CSC nel periodo dell'inchiesta hanno evidenziato un calo significativo della redditività rispetto al margine di profitto del 2022.

(386) Il deterioramento della redditività del gruppo CSC può essere messo in relazione con la diminuzione dei prezzi del gruppo di cui alla tabella 6. Si può rilevare che, quanto più bassi sono i prezzi sul mercato interno, tanto più significative sono le perdite.

(387) La Commissione ha pertanto concluso che la particolare situazione di mercato sul mercato di Taiwan ha comportato profitti inferiori a quelli che sarebbero stati realizzati in sua assenza.

3.4.1.2. Conclusioni

(388) La Commissione ha concluso che il mercato interno di Taiwan era influenzato da una particolare situazione di mercato derivante dalle importazioni cinesi dovute alla sovracapacità nel settore siderurgico della RPC. A tale riguardo la Commissione ha rilevato che i prezzi praticati sul mercato interno di Taiwan sono diminuiti e che la redditività interna si è deteriorata.

(389) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, le autorità di Taiwan hanno affermato che l'analisi della quota di mercato e dei livelli dei prezzi delle importazioni di CRF a Taiwan dalla RPC non era sufficiente per constatare una particolare situazione di mercato. Le autorità di Taiwan hanno inoltre affermato che il punto 3.1 del presente regolamento si basava sulle argomentazioni presentate dal denunciante e non ha stabilito nuove risultanze nell'inchiesta. Hanno anche asserito che la Commissione non ha stabilito in che modo l'effetto «push-out» della sovracapacità cinese costituisse una particolare situazione di mercato. Secondo le autorità di Taiwan, le quote di mercato e i prezzi erano una conseguenza della particolare situazione del mercato, che dovrebbe prima essere accertata.

(390) La Commissione ha osservato che il punto 3.1 del presente regolamento in effetti illustra le asserzioni contenute nella denuncia. L'analisi relativa a Taiwan è quindi inclusa nel punto 3.4. La spiegazione di come l'effetto «push-out» della sovracapacità cinese costituisse una particolare situazione di mercato è contenuta in tale sezione, in particolare ai punti 3.4.1 e 3.4.2. L'analisi della Commissione ha compreso, oltre alla quota di mercato e ai prezzi, anche le importazioni, il consumo e la redditività. Tutti questi indicatori, ricavati dalla risposta delle autorità di Taiwan a un questionario specifico inviato dalla Commissione come spiegato al considerando 103 e verificato in loco come spiegato al considerando 106, costituivano la base sulla quale la Commissione ha analizzato l'esistenza di una particolare situazione di mercato. Le autorità di Taiwan non hanno spiegato quali altri elementi di prova o indicatori avrebbe dovuto utilizzare la Commissione per accertare la particolare situazione del mercato. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(391) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo CSC ha affermato che la particolare situazione di mercato in questione non era specifica di Taiwan ma rappresentava un fenomeno globale, e ha fatto riferimento a vari estratti del documento generale di divulgazione delle informazioni e del regolamento (UE) 2026/1384 del Parlamento europeo e del Consiglio ([106]). Le autorità di Taiwan hanno anche fatto riferimento ai documenti preparatori e di accompagnamento di tale regolamento e alla relazione OCSE-GFSEC (quale definita al considerando 440). Hanno aggiunto che tale fenomeno globale è stato solo individualizzato e reso specifico per Taiwan, ma non era incentrato sul mercato interno di Taiwan.

(392) La Commissione ha osservato che la particolare situazione di mercato asserita era l'effetto «push-out» della sovracapacità cinese, e non la sovracapacità globale, che è affrontata nel regolamento (UE) 2026/1384. L'unico caso in cui la sovracapacità globale era discussa nel presente regolamento faceva riferimento alla sovracapacità globale come possibile altro fattore di pregiudizio per l'industria dell'Unione, ai considerando da 961 a 970. Le relazioni OCSE-GFSEC costituivano il parametro di riferimento per il calo di redditività dell'industria di Taiwan. Secondo l'analisi effettuata dalla Commissione in tutti i paesi interessati, la sovracapacità cinese ha avuto un effetto «push-out» solo a Taiwan. La Commissione ha comunque esaminato tutti i paesi per i quali è stato asserito l'effetto «push-out» della sovracapacità cinese. Tra questi ultimi, la particolare situazione di mercato dunque era specifica solo per Taiwan. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(393) Il gruppo CSC ha anche affermato che la distinzione tra sovracapacità globale e sovracapacità cinese era artificiale, in quanto la causa della presunta situazione di mercato era la sovracapacità stessa, che costituiva un problema globale.

(394) La Commissione ha analizzato solo l'effetto «push-out» della sovracapacità cinese sul mercato di Taiwan, ossia la particolare situazione di mercato asserita. L'analisi ha confermato che la sovracapacità cinese ha effettivamente esercitato un effetto «push-out» sul mercato di Taiwan. Tale effetto «push-out» non era dovuto alla sovracapacità globale, bensì alla sola sovracapacità cinese, ed era specifico di Taiwan, come dimostrato dal fatto che, sulla base della penetrazione nel mercato delle importazioni cinesi nei cinque paesi interessati, Taiwan era l'unico paese in cui le importazioni cinesi avevano un impatto significativo sul mercato interno. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(395) Le autorità di Taiwan hanno affermato che la constatazione di una particolare situazione di mercato avrebbe dovuto essere suffragata da elementi di prova chiari e oggettivi che dimostrassero l'esistenza di un intervento dello Stato che comportava distorsioni del mercato tali da incidere sui prezzi o sui costi di produzione nel mercato interno, come rispecchiato dalla prassi precedente della Commissione ([107]).

([106]) Regolamento (UE) 2026/1384 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 giugno 2026, che affronta gli effetti negativi sul commercio derivanti dalla sovracapacità globale nel mercato siderurgico dell'Unione e modifica il regolamento (UE) 2020/2170 (GU L, 2026/1384, 24.6.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2026/1384/oj).

([107]) Relazione del panel, *EU – Cost Adjustment Methodologies II (Russia)*, punto 7.40.

(396) La Commissione ha ritenuto che il fattore decisivo nella constatazione di una particolare situazione di mercato non risiedesse nella natura della situazione stessa (ossia se derivasse o meno dall'influenza del governo), ma nell'effetto e nell'impatto che produceva sul mercato. Nel caso in esame, la particolare situazione di mercato non era la sovracapacità cinese in sé, ma piuttosto il suo effetto «push-out» sul mercato interno di Taiwan. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(397) Le autorità di Taiwan hanno anche affermato che, in base alla logica della Commissione, secondo cui esiste una particolare situazione di mercato ogniqualvolta la pressione delle importazioni è elevata ed esercita un impatto sui prezzi sul mercato interno e sulla redditività, qualsiasi autorità incaricata dell'inchiesta che accerti l'esistenza di un pregiudizio arrecato alla sua industria nazionale a causa di importazioni oggetto di dumping riconoscerebbe implicitamente l'esistenza di una particolare situazione di mercato sul proprio mercato interno.

(398) La Commissione ha espresso disaccordo. In primo luogo, l'attuale inchiesta non ha stabilito che le importazioni cinesi a Taiwan erano oggetto di dumping, ma semplicemente che erano effettuate a prezzi bassi in quanto influenzate dalla sovracapacità. In secondo luogo, la particolare situazione di mercato non è il pregiudizio arrecato all'industria nazionale di Taiwan, bensì l'effetto «push-out» delle importazioni cinesi. Tale effetto ha spostato i volumi delle vendite sul mercato interno ed esercitato una pressione al ribasso sui prezzi praticati sul mercato interno, che a sua volta ha spinto le vendite verso il mercato di esportazione, dove sono state effettuate a prezzi di dumping nell'Unione, causando in tal modo un pregiudizio all'industria dell'Unione.

(399) Le autorità di Taiwan hanno inoltre affermato che l'analisi della Commissione ha trascurato due condizioni specifiche del mercato interno di Taiwan.

(400) La prima condizione era che l'andamento dei prezzi praticati sul mercato interno di Taiwan corrisponderebbe a quello della Turchia e del Vietnam. Ciò dimostrerebbe che il calo dei prezzi sul mercato interno di Taiwan non era un fenomeno isolato attribuibile a condizioni specifiche del mercato di Taiwan, ma rientrava in una più ampia tendenza al ribasso che ha colpito i prezzi dei CRF a livello mondiale.

(401) La Commissione ha osservato che dai dati presentati dalle autorità di Taiwan è emerso che durante il periodo dell'inchiesta il calo dei prezzi sul mercato interno di Taiwan è stato di −16 %, più marcato rispetto ai prezzi sul mercato interno di Turchia (−7 %), Vietnam (−9-11 %) e anche Corea (−13 %), i cui dati erano inclusi anch'essi. Di fatto, l'analisi della Commissione ha confermato l'esistenza di una particolare situazione di mercato solo per Taiwan. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(402) Le autorità di Taiwan hanno anche confrontato i prezzi all'esportazione di Taiwan verso l'Unione con i prezzi all'esportazione verso l'Unione di tutti i paesi (esclusa Taiwan) e con i prezzi all'esportazione verso l'Unione di tutti i paesi non interessati. Le autorità di Taiwan hanno affermato che seguivano lo stesso andamento ed erano ampiamente allineati.

(403) In via preliminare, la Commissione ha ritenuto che la particolare situazione di mercato incidesse sul mercato interno di Taiwan, per cui un confronto tra i prezzi all'esportazione non è tale da contraddire la constatazione di una particolare situazione di mercato. In ogni caso, a fini di completezza, la Commissione ha osservato che i prezzi all'esportazione di Taiwan verso l'Unione erano costantemente inferiori agli altri due prezzi nel periodo dal 2021 al 2024 compreso, raggiungendo un livello leggermente superiore agli altri due prezzi solo nel 2025. Quindi, se i prezzi all'esportazione dimostrassero l'impatto della particolare situazione di mercato, *quod non*, tali dati dimostrerebbero che, dal 2021 e almeno per una parte del periodo dell'inchiesta, i prezzi all'esportazione di Taiwan verso l'Unione sono stati specificamente influenzati. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(404) La seconda condizione che, secondo quanto asserito dalle autorità di Taiwan, è stata trascurata dalla Commissione era che la maggior parte delle importazioni cinesi di CRF a Taiwan riguardassero tipi di prodotto venduti in volumi ridotti dall'industria interna di Taiwan. Di conseguenza le autorità di Taiwan hanno affermato che la grande varietà nel mix di prodotti ha compromesso la valutazione della Commissione e che, dati i segmenti di mercato distinti in cui opera ciascuna parte, le importazioni cinesi di CRF integravano l'offerta dei produttori di Taiwan, anziché fungere da fonte di concorrenza.

(405) Per quanto riguarda l'asserita varietà nel mix di prodotti, la Commissione ha osservato che le registrazioni della verifica presso CSC indicavano che gli acquirenti taiwanesi di CRF cinesi non ricotti li avrebbero ricotti. Su tale base, la Commissione ha ritenuto che probabilmente i CRF non ricotti fossero semplicemente una materia prima alternativa più economica rispetto ai CRF ricotti. In ogni caso, i dati comunicati dalle autorità di Taiwan non dimostravano che le importazioni cinesi e la produzione interna di Taiwan non fossero in concorrenza, ma piuttosto che i produttori di Taiwan avessero perso la competizione. Ciò è confermato dal fatto che le importazioni cinesi hanno aumentato la loro quota di mercato (tabella 11) e i loro volumi (tabella 10) molto più dell'aumento del consumo (tabella 7) tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta. Ne consegue che le importazioni cinesi non hanno sfruttato un nuovo segmento di mercato lasciato incustodito dai produttori di Taiwan, ma hanno piuttosto sostituito le vendite sul mercato interno che in precedenza rifornivano il segmento. In effetti, le vendite sul mercato interno dell'industria di Taiwan sono diminuite drasticamente dal 2022 al periodo dell'inchiesta (tabella 10). La Commissione ha formulato ulteriori considerazioni nella confutazione di cui al considerando 444. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(406) Il gruppo CSC ha inoltre affermato che la situazione del mercato non riguardava solo le vendite di alcuni produttori di Taiwan, bensì di tutti i produttori di acciaio di Taiwan. Ciò sarebbe confermato dalle misure di difesa commerciale di Taiwan relative a determinati prodotti di acciaio provenienti dalla Cina, istituite a causa della sovracapacità in Cina, e dal considerando 412.

(407) La Commissione ha osservato di aver analizzato solo i produttori di CRF di Taiwan e che il riferimento alla «industria interna di Taiwan nel suo complesso» di cui al considerando 412 si riferiva all'industria dei CRF di Taiwan, rispetto al gruppo CSC. La sovracapacità della Cina per altri prodotti siderurgici e il suo effetto «push-out» a Taiwan non sono stati né presunti né analizzati nella presente inchiesta. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(408) CSC ha ribadito le argomentazioni esposte ai considerando 391, 393 e 406, ed esaminate nei considerando 392, 394 e 407, nelle sue osservazioni sulle ulteriori informazioni finali, nonostante il fatto che tali questioni non fossero oggetto delle ulteriori informazioni finali e alla società fosse richiesto di presentare osservazioni solo sulle questioni oggetto delle ulteriori informazioni finali.

(409) La Commissione ha pertanto confermato la sua conclusione di cui al considerando 388.

3.4.2. *Valido confronto*

(410) La Commissione ha valutato se fosse possibile effettuare un valido confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione del gruppo CSC in ragione dell'esistenza di una particolare situazione di mercato a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base. A tal fine la Commissione ha valutato l'effetto relativo della particolare situazione di mercato sulle vendite nel mercato interno e all'esportazione.

(411) La Commissione ha constatato che le condizioni di concorrenza a Taiwan e nell'Unione sono notevolmente diverse e che pertanto l'effetto della particolare situazione di mercato rende i prezzi di vendita sul mercato interno inadatti al confronto con i prezzi di vendita all'esportazione praticati dal gruppo CSC.

(412) Il mercato dei CRF a Taiwan, caratterizzato da un consumo di 1 173 152 tonnellate durante il periodo dell'inchiesta, ha risentito di un'impennata delle importazioni cinesi, che hanno raggiunto il 38,2 % del mercato durante tale periodo, a scapito dell'industria nazionale di Taiwan la cui quota di mercato è scesa al 50,7 % nello stesso periodo. Il gruppo di produttori esportatori inserito nel campione, il gruppo CSC, rappresentava il principale operatore sul mercato interno di Taiwan e la sua quota di mercato è anch'essa diminuita, attestandosi al [40-50] % durante il periodo dell'inchiesta. Tale andamento è stato osservato per il periodo compreso tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta. Sembra dunque che la particolare situazione di mercato abbia interessato sia il gruppo di produttori esportatori inserito nel campione sia l'industria nazionale di Taiwan nel suo complesso, di cui il gruppo CSC è comunque rappresentativo. Su tale base la Commissione ha concluso che la particolare situazione di mercato incide in misura significativa sui prezzi dei CRF praticati sul mercato interno.

(413) A differenza del mercato di Taiwan, in cui le importazioni cinesi registrano una presenza significativa che oscura gli altri paesi fornitori, il mercato dell'Unione dei CRF, caratterizzato da un consumo nettamente superiore di 7 274 722 unità nel solo mercato libero, si contraddistingue per la combinazione di produttori dell'Unione e importazioni provenienti da vari paesi, come indicato nelle sezioni 4.1, 4.4 e 5.2. Effettivamente la quota di mercato delle importazioni cinesi a Taiwan si è attestata al 38 % nel periodo dell'inchiesta, senza che nessun altro paese fornitore vi si avvicinasse minimamente, mentre nell'Unione il complesso delle importazioni rappresentava il 34 % del mercato, laddove nessun singolo paese raggiungeva una quota superiore all'8 % e le importazioni dalla RPC erano di entità trascurabile. In effetti, dal 2016 l'Unione ha istituito dazi antidumping sulle importazioni di CRF originari della RPC ([108]). Le condizioni di concorrenza che determinano i livelli dei prezzi nei due mercati dunque sono molto diverse.

(414) Un confronto tra il livello medio dei prezzi praticati nell'Unione da tutti gli operatori e i prezzi delle importazioni cinesi a Taiwan conferma che le condizioni di concorrenza sono diverse. Nell'Unione l'industria di Taiwan di fatto compete con prezzi nettamente superiori a quelli delle importazioni dalla RPC con i quali è in concorrenza sul proprio mercato interno.

Tabella 14

Confronto tra i prezzi delle importazioni nell'Unione e a Taiwan (in EUR/tonnellata)

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Prezzo medio unitario di vendita nell'Unione sul mercato complessivo	[1 020-1 095]	[825-900]	[750-825]	[675-750]
Indice	*100*	*80*	*73*	*69*
Prezzo medio unitario all'importazione nell'Unione dai paesi interessati	1 047	779	728	695
Indice	*100*	*74*	*70*	*66*
Prezzo medio unitario all'importazione nell'Unione da tutti i paesi terzi, esclusi i paesi interessati	1 071	841	776	735
Indice	*100*	*79*	*72*	*69*
Prezzo medio unitario all'importazione verso Taiwan dalla RPC	851	630	570	520
Indice	*100*	*74*	*67*	*61*

Fonte: sezioni 4.1, 4.4 e 5.2 e dati doganali di Taiwan riportati nella tabella 12 convertiti in base al tasso di cambio TWD/EUR utilizzato nell'inchiesta.

(415) Sulla base di tutti gli elementi di cui sopra, la Commissione ha concluso che la particolare situazione di mercato ha inciso in modo diverso sui prezzi praticati sul mercato interno di Taiwan rispetto ai prezzi all'esportazione nell'Unione. La Commissione ha pertanto concluso che la particolare situazione di mercato non consentiva un valido confronto tra i prezzi sul mercato interno di Taiwan e i prezzi all'esportazione nell'Unione a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base.

([108]) Le misure antidumping sulle importazioni di CRF originari della RPC sono state prorogate da ultimo in virtù del regolamento di esecuzione (UE) 2022/2068.

(416) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo CSC ha affermato che la particolare situazione del mercato in questione non impediva un valido confronto tra le vendite sul mercato interno e le vendite all'esportazione. In particolare, il gruppo CSC ha sostenuto che l'analisi della Commissione in merito al valido confronto era incompleta e non teneva conto del fatto che la sovracapacità di acciaio era un problema globale, i cui effetti si manifestano anche nell'Unione. A tale riguardo, il gruppo CSC ha asserito che nel presente regolamento la Commissione ha constatato che l'eccesso di offerta di acciaio cinese sui mercati internazionali ha inciso sui produttori di acciaio a livello mondiale, compresi Taiwan e l'Unione ([109]). Il gruppo CSC ha fatto riferimento anche al regolamento (UE) 2026/1384. Analogamente, le autorità di Taiwan hanno fatto riferimento anche al regolamento (UE) 2026/1384 e ai relativi documenti preparatori. Le autorità di Taiwan hanno anche affermato che la relazione OCSE-GFSEC dimostrava che l'effetto «push-out» della sovracapacità cinese ha avuto lo stesso impatto sull'andamento delle esportazioni dei paesi terzi e sull'industria dell'Unione.

(417) La Commissione ha osservato che la particolare situazione di mercato in questione era l'effetto «push-out» della sovracapacità cinese nel mercato di Taiwan e non la sovracapacità globale. Il gruppo CSC si è basato su una parte del presente regolamento ([110]) dedicata alla sovracapacità globale come possibile altro fattore di pregiudizio per l'industria dell'Unione, ai considerando da 961 a 963, e non alla particolare situazione di mercato e alla sua analisi. La Commissione ha inoltre osservato che il fenomeno di cui al regolamento (UE) 2026/1384 era la sovracapacità globale, piuttosto che l'effetto «push-out» della sovracapacità cinese. Proprio nell'estratto citato dal gruppo CSC però si fa riferimento alle «importazioni da paesi con capacità in eccesso o [...] effetto "push-out"» delle importazioni da tali paesi. L'inchiesta ha analizzato in modo specifico l'effetto «push-out» delle importazioni cinesi influenzate dalla sovracapacità e ha concluso che costituisce una particolare situazione di mercato a Taiwan. Negli altri paesi interessati invece la Commissione non ha ritenuto che costituisse una particolare situazione di mercato. Come indicato ai considerando 413 e 414, tale particolare situazione di mercato ha esercitato un effetto diverso sul mercato interno di Taiwan rispetto al mercato dell'Unione. Non è stato pertanto possibile un valido confronto. Si tratta di un esercizio diverso dal confronto tra gli effetti sull'andamento delle esportazioni dell'industria di Taiwan e sull'industria dell'Unione. In ogni caso, la Commissione ha dimostrato al considerando 413 che le condizioni nel mercato dell'Unione e nel mercato interno di Taiwan erano diverse. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(418) Il gruppo CSC ha anche affermato che la Commissione, nella sua analisi, non ha preso in considerazione gli effetti indiretti della sovracapacità sul mercato dell'Unione, ad esempio se i paesi interessati abbiano perso quote di mercato in paesi terzi e riorientato le loro esportazioni verso l'Unione, o se l'aumento della quota di mercato di altri paesi terzi (in particolare Corea e Ucraina) nell'Unione sia stato ottenuto riorientando verso l'Unione le vendite sul mercato interno o le esportazioni destinate ad altri paesi terzi.

(419) La Commissione ha osservato che il gruppo CSC non ha fornito alcun elemento di prova del fatto che tali importazioni nell'Unione fossero il risultato della sovracapacità. Il motivo alla base di tali importazioni inoltre non modificherebbe l'analisi e le conclusioni della Commissione di cui ai considerando da 410 a 415, basate sulla situazione nel mercato dell'Unione accertata con i dati verificati raccolti nell'inchiesta, che tenevano conto di tutte le importazioni nell'Unione.

(420) In ogni caso, il gruppo CSC ha confrontato il prezzo medio unitario all'importazione nell'Unione dai paesi non interessati con il prezzo medio unitario all'importazione a Taiwan dalla Cina. Il gruppo CSC ha affermato che i due prezzi sono diminuiti in modo analogo, dimostrando che i prezzi all'importazione nell'Unione erano influenzati dalla sovracapacità globale.

(421) La Commissione ha osservato che il gruppo CSC ha confrontato i prezzi all'importazione nell'Unione con i prezzi all'importazione a Taiwan, quindi verso destinazioni diverse. Inoltre, i prezzi all'importazione nell'Unione dei paesi non interessati comprendono le importazioni cinesi nell'Unione, che risentono della sovracapacità. Oltretutto il gruppo CSC ha confrontato la diminuzione percentuale dei prezzi, anziché il loro livello effettivo. La Commissione infine ha analizzato l'effetto «push-out» della sovracapacità cinese solo nei paesi interessati, senza formulare asserzioni rispetto ad altri paesi terzi. Quest'argomentazione è stata pertanto respinta.

([109]) Considerando da 908 a 910.
([110]) Considerando da 905 a 907.

(422) Il gruppo CSC ha inoltre confrontato il prezzo medio unitario all'importazione nell'Unione dai paesi non interessati con i prezzi praticati sul mercato interno di Taiwan, affermando che il prezzo all'importazione nell'Unione dai paesi non interessati è diminuito in modo più marcato rispetto al prezzo praticato sul mercato interno di Taiwan. Secondo il gruppo CSC, ciò dimostrerebbe che la sovracapacità avrebbe un'incidenza negativa sia sui prezzi sul mercato interno che sui prezzi all'esportazione, cosicché la Commissione dovrebbe adeguare la redditività sia sul mercato interno che sul versante delle esportazioni.

(423) La Commissione ha osservato che il gruppo CSC ha confrontato i prezzi all'importazione nell'Unione da altri paesi con i prezzi praticati sul mercato interno di Taiwan, quindi prezzi originari di fonti diverse e applicati a destinazioni diverse. Oltretutto il gruppo CSC ha confrontato la diminuzione percentuale dei prezzi, anziché il loro livello effettivo. Il gruppo CSC ha anche ipotizzato che le importazioni nell'Unione da altri paesi abbiano risentito dell'eccesso di capacità solo perché sono diminuite in misura più marcata rispetto ai prezzi praticati sul mercato interno di Taiwan. Le importazioni nell'Unione dai paesi non interessati però comprendono le importazioni cinesi e, come indicato nella tabella 11 e ai considerando 412 e 413, le importazioni cinesi e le importazioni dai paesi non interessati avevano una rilevanza e una quota di mercato molto diverse nell'Unione e nel mercato di Taiwan. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(424) Le autorità di Taiwan hanno affermato che, per stabilire che non era possibile un valido confronto, la Commissione avrebbe dovuto valutare l'effetto relativo della particolare situazione di mercato sui prezzi praticati sul mercato interno e all'esportazione di Taiwan, come in *Australia — Misure antidumping sulla carta* ([111]). Secondo il parere delle autorità di Taiwan, una particolare situazione di mercato che consisteva nell'effetto «push-out» della sovracapacità cinese, influenzava per sua stessa natura i prezzi all'esportazione in modo analogo ai prezzi praticati sul mercato interno e aveva necessariamente gli stessi effetti su entrambi. A sostegno di quanto precede, le autorità di Taiwan hanno indicato che le risultanze della Commissione hanno evidenziato un notevole calo sia del prezzo praticato sul mercato interno di Taiwan sia del prezzo all'esportazione. A tale riguardo, il gruppo CSC ha affermato che, come la redditività delle vendite sul mercato interno ad acquirenti indipendenti, anche la redditività delle vendite all'esportazione ad acquirenti indipendenti è diminuita in modo analogo dal 2022. Secondo il gruppo CSC, ciò dimostrerebbe che la sovracapacità avrebbe un'incidenza negativa sia sui prezzi sul mercato interno che sui prezzi all'esportazione, cosicché la Commissione dovrebbe adeguare la redditività sia sul mercato interno che sul versante delle esportazioni.

(425) La Commissione ha osservato che il calo dei prezzi sul mercato interno e all'esportazione derivava da motivi diversi. In effetti, come indicato nella tabella 12, i prezzi sul mercato interno di Taiwan hanno seguito (senza essere in grado di allinearsi) il calo più marcato dei prezzi inferiori delle importazioni cinesi a Taiwan. Il prezzo più basso e il calo più marcato hanno consentito alle importazioni cinesi di aumentare rapidamente la loro quota di mercato a Taiwan dal 2022 al periodo dell'inchiesta, come illustrato nella tabella 11, a scapito delle vendite sul mercato interno dell'industria di Taiwan. Se l'industria nazionale di Taiwan non avesse seguito i prezzi delle importazioni cinesi nella tendenza al ribasso, è probabile che avrebbe perso ulteriori quote di mercato. L'industria nazionale di Taiwan è stata quindi costretta ad abbassare i prezzi a causa della pressione concorrenziale (ossia l'effetto «push-out») esercitata dalle importazioni cinesi influenzate dalla sovracapacità. Ciò costituisce la particolare situazione di mercato che interessa il mercato interno di Taiwan e rende inaffidabili i profitti sul mercato interno. Al contrario, spostando i volumi delle esportazioni verso l'Unione, gli esportatori di Taiwan non erano soggetti agli stessi vincoli concorrenziali del loro mercato interno, date le diverse condizioni di concorrenza nel mercato dell'Unione, come indicato ai considerando da 410 a 414, dove le importazioni cinesi non hanno avuto alcuna incidenza. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione secondo cui l'effetto «push-out» della sovracapacità cinese ha inciso sui prezzi all'esportazione di Taiwan in modo comparabile o analogo ai prezzi praticati sul mercato interno di Taiwan e, di conseguenza, non ha adeguato la redditività sul versante delle esportazioni.

(426) Le autorità di Taiwan hanno inoltre affermato che era chiaro che la particolare situazione di mercato incideva anche sulle condizioni di concorrenza nell'Unione in quanto, malgrado la quota di mercato limitata delle importazioni cinesi nell'Unione, quest'ultima ha cercato di compensare gli effetti della sovracapacità di acciaio con un atto di politica generale come il regolamento (UE) 2026/1384. Secondo le autorità di Taiwan quindi la particolare situazione di mercato non dovrebbe essere valutata unicamente sulla base della quota di mercato detenuta dalle importazioni cinesi nell'Unione.

([111]) Relazione del panel, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper*, punti da 7.73 a 7.75.

(427) La Commissione ha osservato che il regolamento (UE) 2026/1384 era inteso ad affrontare la sovracapacità globale, mentre la presente inchiesta si basava sulla presunzione di una particolare situazione di mercato consistente nell'effetto «push-out» della sovracapacità cinese, tra l'altro, a Taiwan. Di conseguenza, nell'ambito dell'analisi del valido confronto, la Commissione non era tenuta ad analizzare gli effetti della sovracapacità globale nel mercato dell'Unione, bensì, tutt'al più, gli effetti della particolare situazione di mercato nel mercato dell'Unione. Il regolamento (UE) 2026/1384 inoltre non modifica i dati di fatto secondo cui: i) come rilevato ai considerando 388 e 409, durante il periodo dell'inchiesta esisteva una particolare situazione di mercato a Taiwan; e ii) come osservato al considerando 415, tale particolare situazione di mercato incideva sul valido confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione. La questione da affrontare era questa. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(428) Le autorità di Taiwan hanno affermato che una serie di dichiarazioni pubbliche del denunciante ([112]) descrivevano gli effetti della sovracapacità globale di acciaio sui prezzi all'esportazione.

(429) La Commissione ha osservato che l'inchiesta analizzava solo l'effetto «push-out» della sovracapacità cinese e non la sovracapacità globale. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(430) Il gruppo CSC ha affermato che, anche se la Commissione ha concluso che la sovracapacità globale di acciaio ha avuto un'incidenza maggiore sul mercato interno di Taiwan rispetto al mercato di esportazione dell'Unione, non ha potuto stabilire che non vi fosse alcuna incidenza sul mercato dell'Unione. Al contrario, avrebbe dovuto valutare l'incidenza relativa sulle vendite sul mercato interno rispetto alle vendite all'esportazione e adeguare anche i profitti sulle vendite all'esportazione del 4,8 %.

(431) La Commissione ha osservato che la particolare situazione di mercato riscontrata nel mercato interno di Taiwan non era la sovracapacità globale di acciaio, bensì l'effetto «push-out» della sovracapacità cinese. Come spiegato ai considerando da 410 a 414, le condizioni di concorrenza sul mercato dell'Unione sono diverse. Di conseguenza, non era giustificato alcun adeguamento del prezzo all'esportazione a causa della particolare situazione di mercato. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione e ha confermato le proprie conclusioni in merito al valido confronto di cui al considerando 415.

(432) Infine, le autorità di Taiwan hanno affermato che la Commissione, nella sua analisi del valido confronto, non ha preso in considerazione le differenze di qualità tra le importazioni cinesi a Taiwan e il prezzo unitario medio dei vari mix di prodotti, tra gli altri fattori che potrebbero influenzare la differenza nelle condizioni di concorrenza tra l'Unione e Taiwan.

(433) La Commissione ha osservato di aver già esaminato al considerando 405 le preoccupazioni delle autorità di Taiwan in merito alle presunte differenze di qualità tra le importazioni cinesi a Taiwan. Per quanto riguarda il prezzo medio unitario di vari mix di prodotti, la Commissione ha ricordato che, nel contesto dei calcoli del dumping, dell'undercutting e dell'underselling, il confronto tra le vendite sul mercato interno e all'esportazione, nonché il confronto tra le importazioni dai paesi interessati nell'Unione e le vendite sul mercato interno dell'industria dell'Unione, è stato effettuato per NCP e ha evidenziato una corrispondenza sufficiente. Di conseguenza, nel contesto dell'analisi del valido confronto, la Commissione non aveva bisogno di analizzare ulteriormente i prezzi nell'Unione o delle importazioni nell'Unione a livello di tipo di prodotto né di considerare il tipo preciso di prodotto a cui corrispondevano i prezzi. Per quanto riguarda il prezzo delle importazioni cinesi a Taiwan, la Commissione non aveva bisogno di analizzare i prezzi per tipo di prodotto né di considerare i tipi di prodotto importati, nella misura in cui il prodotto oggetto dell'inchiesta importato a Taiwan dalla RPC era in concorrenza con la produzione interna di Taiwan, come indicato al considerando 405. Quest'argomentazione è stata pertanto respinta.

(434) CSC ha ribadito le argomentazioni esposte ai considerando 416, 420, 422, 424 e 430, ed esaminate nei considerando 417, 421, 423, 425 e 431, nelle sue osservazioni sulle ulteriori informazioni finali, nonostante il fatto che tali questioni non fossero oggetto delle ulteriori informazioni finali e alla società fosse richiesto di presentare osservazioni solo sulle questioni oggetto delle ulteriori informazioni finali.

(435) In conclusione, la Commissione ha confermato la propria conclusione di cui al considerando 415.

([112]) https://www.steelactionplan.eu/topics/an-eu-trade-policy-that-works-for-industrial-resilience e https://www.spglobal.com/energy/en/news-research/latest-news/metals/120924-eu-steel-sector-requests-emergency-summit-tariffs-amid-import-surge.

3.4.3. *Valore normale*

(436) Come indicato ai considerando 388 e 415, nel mercato interno di Taiwan la Commissione ha accertato l'esistenza di una particolare situazione di mercato che non consentiva di effettuare un valido confronto. Erano interessate tutte le vendite sul mercato interno del gruppo CSC, poiché le importazioni cinesi derivanti dalla sovracapacità nel settore siderurgico della RPC riducevano artificialmente il prezzo di tutte le vendite di CRF sul mercato interno. Non si poteva pertanto ritenere che tali vendite fossero effettuate a condizioni normali e il profitto generato non poteva costituire un profitto normale.

(437) Di conseguenza, a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, la Commissione ha costruito il valore normale in base al costo di produzione nel paese d'origine, maggiorato di un congruo importo per le SGAV e per i profitti.

(438) Come spiegato ai considerando da 384 a 387, l'effetto della particolare situazione di mercato a Taiwan ha determinato una redditività artificialmente bassa, ma non ha inciso sui costi di produzione e sulle SGAV a Taiwan. Quindi per la costruzione del valore normale la Commissione si è basata sui costi di produzione effettivi e sulle SGAV effettive di CSC e CHS.

(439) Per quanto riguarda il profitto, la Commissione ha ritenuto che il profitto realizzato dal produttore esportatore sulle vendite di prodotti simili sul mercato interno fosse inutilizzabile a causa dell'effetto della particolare situazione di mercato sul margine di profitto effettivo, come spiegato al considerando 388.

(440) La Commissione ha determinato l'incidenza della particolare situazione di mercato sul margine di profitto effettivo sulla base di una relazione elaborata dall'OCSE e pubblicata dal GFSEC ([113]) (relazione OCSE-GFSEC). Secondo tale relazione, la media della differenza tra i profitti effettivamente realizzati dalle società del settore siderurgico in tutto il mondo, esclusa la RPC, e i profitti che avrebbero potuto essere realizzati dalle stesse società se la sovracapacità della RPC non avesse registrato una tale impennata era pari al 4,8 %.

Tabella 15

Redditività effettiva rispetto alla redditività stimata (in %)

	2015	2017	2020
Profitto effettivo	9	17,75	16,5
Profitto stimato	14	22,7	21
Media della differenza	4,8		

Fonte: relazione OCSE-GFSEC, pagg. 18 e 19, riquadro 3 e figura 3.

(441) Secondo la Commissione qualsiasi adeguamento significativo dei profitti per tipo di prodotto dovrebbe tenere conto delle variazioni specifiche dei costi di produzione, dei prezzi di vendita sul mercato interno e dei conseguenti livelli di profitto tra tali tipi di prodotto, in quanto tali informazioni sono a disposizione della Commissione.

(442) Quindi, al fine di stabilire un congruo importo per il profitto ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base e in linea con l'articolo 2, paragrafo 6, lettera c), del medesimo regolamento, la Commissione, come punto di partenza e seguendo il suo metodo standard di calcolo del dumping, ha innanzitutto individuato tutte le operazioni di vendita sul mercato interno effettuate nel corso di normali operazioni commerciali per ciascun tipo di prodotto. Poiché la redditività di tali operazioni era influenzata negativamente dalla particolare situazione di mercato riscontrata, basandosi sulla loro redditività effettiva non si arriverebbe a un congruo importo per i profitti ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3. Per ovviare a tale problema, la Commissione ha adeguato la redditività delle operazioni effettuate nel corso di normali operazioni commerciali in base alla perdita media di profitti attribuibile alla particolare situazione di mercato.

([113]) Facilitatore OCSE De Carvalho, A., Pazos, R., e Thorbecke, W., *Global Forum on Steel Excess Capacity (GFSEC): Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, marzo 2024, pagg. 18 e 19, riquadro 3 e figura 3, https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

(443) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, le autorità di Taiwan hanno affermato che la costruzione del valore normale consentita dall'articolo 2.2.2 dell'accordo antidumping dell'OMC e dall'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base era già sufficiente per garantire che si tenesse conto dell'effetto «push-out». A loro parere, non esisteva alcuna base giuridica per discostarsi dai profitti effettivi basati sulle vendite sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali a favore di un valore di riferimento transnazionale. Ciò valeva in particolare perché, a loro avviso, le operazioni remunerative sul mercato interno erano prevalentemente operazioni relative a CRF ricotti di alta qualità, che non erano in concorrenza con i CRF non ricotti che costituivano la stragrande maggioranza delle importazioni cinesi di CRF a Taiwan e non ne erano influenzate.

(444) La Commissione ha spiegato ai considerando da 384 a 387 gli effetti della particolare situazione di mercato sulla redditività interna di Taiwan. A causa della particolare situazione di mercato, il profitto non poteva essere considerato congruo. Per questo motivo la Commissione si è basata su un valore di riferimento alternativo, sempre a norma dell'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base. In ogni caso, la Commissione ha espresso disaccordo con il parere delle autorità di Taiwan sui profitti effettivi realizzati dai produttori esportatori di Taiwan. I CRF ricotti di alta qualità possono essere più redditizi rispetto ai CRF non ricotti, ma i profitti sul mercato interno non erano dovuti solo ai CRF ricotti di alta qualità. In effetti la Commissione ha osservato che le vendite sul mercato interno di tipi di prodotto non ricotti del maggiore produttore del gruppo inserito nel campione, CSC, durante il periodo dell'inchiesta erano tutte remunerative per 11 dei 12 tipi di prodotto non ricotti e ampiamente remunerative per il restante tipo di prodotto. Tutte queste vendite remunerative sul mercato interno sono state considerate nel corso di normali operazioni commerciali e quindi incluse nel calcolo del dumping. La Commissione ha pertanto utilizzato anche i profitti dei tipi di prodotto non ricotti, che secondo quanto affermato dalle autorità di Taiwan sono i tipi di prodotto più esposti alla concorrenza delle importazioni cinesi. A causa dell'effetto push-out delle importazioni cinesi, il livello di tale profitto era comunque inferiore a quello che sarebbe stato in assenza della particolare situazione di mercato. Per questo motivo, la Commissione ha dovuto ricorrere a un adeguamento per compensare gli effetti della particolare situazione di mercato e ottenere un profitto congruo. In ogni caso, per quanto riguarda specificamente i CRF ricotti e non ricotti, come spiegato al considerando 405, tali prodotti erano sostituibili come materie prime utilizzate per la fabbricazione di prodotti a valle ed erano quindi in concorrenza tra loro. I CRF non ricotti però erano più economici e quindi preferiti dagli utilizzatori a valle, rispetto ai CRF ricotti. Infine, le importazioni cinesi durante il periodo dell'inchiesta comprendevano anche CRF ricotti. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

(445) Le autorità di Taiwan hanno affermato che l'adeguamento del profitto era incompatibile con l'articolo 2.2.2 dell'accordo antidumping dell'OMC. A loro parere infatti quando l'importo effettivo dei profitti non può essere basato su dati effettivi relativi alla produzione e alle vendite del produttore esportatore interessato nel corso di normali operazioni commerciali, la Commissione dovrebbe basarsi, per qualunque altro metodo appropriato, su importi non superiori ai profitti normalmente realizzati dai produttori esportatori sul mercato interno del paese interessato. Secondo le autorità di Taiwan, la relazione OCSE-GFSEC su cui si basa la Commissione non sarebbe adeguata per diversi motivi. In primo luogo, la relazione non indicava specificamente un congruo profitto applicabile al mercato dei CRF a Taiwan nel periodo dell'inchiesta. In secondo luogo, le note metodologiche invitavano a un'interpretazione prudente, lo studio non era stato sottoposto a revisione tra pari, era stato finanziato anche con il contributo dell'Unione e non sembrava basarsi sui bilanci e sulle relazioni annuali per l'analisi della redditività. In terzo luogo, il margine di profitto preso in considerazione era il margine di profitto complessivo dei produttori di acciaio, non specifico come il margine di profitto effettivo del produttore di Taiwan. Infine, le autorità di Taiwan hanno affermato di avere già contestato tale metodologia, proposta dal denunciante, nelle loro osservazioni sull'apertura, sintetizzate al considerando 21. Per quanto riguarda il rifiuto della Commissione di cui al considerando 22, le autorità di Taiwan hanno affermato che la Commissione non ha fatto riferimento ai suoi obblighi a norma dell'articolo 2.2.2 dell'accordo antidumping dell'OMC e non ha dimostrato che la relazione includesse dati effettivi sui profitti dei produttori di Taiwan.

(446) In via preliminare la Commissione ha osservato che, come indicato al considerando 442, ha stabilito il profitto sulla base di «qualunque altro metodo appropriato», come previsto dall'articolo 2, paragrafo 6, lettera c), del regolamento di base, corrispondente all'articolo 2.2.2, punto iii), dell'accordo antidumping dell'OMC. In effetti la Commissione non poteva basarsi sulla lettera a), o sul punto i), in quanto non disponeva degli importi effettivi dei profitti di altri esportatori o produttori di Taiwan e nessun esportatore o produttore di Taiwan oltre al gruppo CSC inserito nel campione ha risposto al questionario. La Commissione non poteva neppure basarsi sulla lettera b), o sul punto ii), in quanto non disponeva di informazioni sulla redditività del gruppo CSC specifiche per prodotti appartenenti alla stessa categoria generale dei CRF e, in ogni caso, sarebbero state interessate anche dalla particolare situazione di mercato. La Commissione si è pertanto basata sulla lettera c), o sul punto iii). Così facendo, la Commissione non disponeva di un profitto normalmente realizzato da altri esportatori o produttori sulle vendite di prodotti della stessa categoria generale sul mercato interno di Taiwan. In effetti, la redditività di tutti i produttori di CRF di Taiwan era influenzata dalla particolare situazione di mercato. Inoltre, la redditività dei

produttori di prodotti a valle sarebbe influenzata anche dall'esistenza di una particolare situazione di mercato per i CRF come materia prima, mentre, considerati gli impieghi dei CRF, settori quali l'edilizia o l'industria automobilistica non sarebbero appropriati in quanto tali prodotti non rientrerebbero più nella stessa categoria generale. Allo stesso tempo, i produttori di prodotti a monte, come gli HRF, sarebbero anche produttori di CRF e prodotti più a monte, come il minerale di ferro, non possono essere considerati nella stessa categoria generale dei CRF. L'articolo 2, paragrafo 6, lettera c), del regolamento di base imponeva comunque alla Commissione di individuare un profitto normalmente realizzato a Taiwan.

(447) La Commissione ha dunque fatto ricorso al profitto normalmente realizzato dallo stesso gruppo CSC. La Commissione ha inoltre esaminato l'interpretazione più restrittiva della stessa categoria generale di prodotti, limitata esattamente allo stesso prodotto, ossia i CRF. La Commissione ha così tenuto conto del profitto normalmente realizzato dal gruppo CSC sulle vendite di CRF sul mercato interno di Taiwan. Il gruppo CSC, tuttavia, registrava perdite sulle sue vendite interne di CRF ad acquirenti indipendenti. Poiché il gruppo CSC era in perdita, la Commissione non ha potuto individuare un profitto normalmente realizzato sulla base del profitto effettivo del gruppo CSC, poiché non esisteva. Gli elementi di prova contenuti nel fascicolo hanno inoltre dimostrato che la redditività complessiva della società è stata notevolmente influenzata da operazioni che il regolamento di base non considera effettuate nel corso di normali operazioni commerciali. Tali operazioni sono infatti escluse dall'analisi dei profitti ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 6, di tale regolamento. Al fine di individuare un profitto normalmente realizzato, la Commissione ha pertanto considerato solo il profitto realizzato dal gruppo CSC nel corso di normali operazioni commerciali. Il profitto del gruppo CSC nel corso di normali operazioni commerciali era molto più preciso e granulare di qualsiasi profitto effettivo realizzato da altri produttori sulle vendite di prodotti appartenenti alla stessa categoria generale dei CRF a Taiwan. Considerando la risultanza secondo cui tale profitto era modesto a causa della particolare situazione di mercato, la Commissione lo ha adeguato al livello prevedibile in assenza degli effetti della particolare situazione di mercato riscontrata. A tal fine, la Commissione ha ritenuto che il profitto normalmente realizzato dal gruppo CSC sulle vendite di CRF sul mercato interno di Taiwan, adeguato in base alla media della differenza tra la redditività effettiva e ipotetica dell'acciaio non cinese individuata dalla relazione OCSE-GFSEC e riportata nella tabella 15, costituisse un profitto normalmente realizzato o, data la particolare situazione di mercato che incide sul profitto stesso, realizzabile anche da altri esportatori o produttori sulle vendite di prodotti della stessa categoria generale sul mercato interno del paese di origine. Poiché riguardava imprese siderurgiche, lo studio si riferiva a prodotti appartenenti alla stessa categoria generale dei CRF e addirittura li includeva. Era quindi sufficientemente omogeneo da poter essere utilizzato per adeguare il profitto del gruppo CSC normalmente realizzato sulle vendite di CRF sul mercato interno.

(448) A ulteriore sostegno di quanto precede, la Commissione ha osservato che la relazione OCSE-GFSEC simulava la differenza tra un profitto effettivo e un profitto ipotetico in assenza di sovracapacità. Nel contesto del caso di specie, ciò si è tradotto in un profitto in assenza dell'effetto «push-out» della sovracapacità cinese, che nello scenario ipotetico non registrava un'impennata e quindi non sostituiva le vendite sul mercato interno di Taiwan. La relazione OCSE-GFSEC simulava tale profitto ipotetico come una media delle società siderurgiche non cinesi in tutto il mondo. La banca dati utilizzata dalla relazione OCSE-GFSEC comprendeva società di Taiwan ([114]). Pur non indicando una differenza tra il profitto effettivo e quello ipotetico specificamente per Taiwan, la relazione OCSE-GFSEC calcola una differenza media per tutte le società non cinesi, quindi applicabile anche alle società di Taiwan, in particolare al produttore esportatore inserito nel campione gruppo CSC. Va notato che, ai fini della relazione OCSE-GFSEC, sono stati presi in considerazione i dati sui profitti effettivi delle società per elaborare un profitto ipotetico esente dagli effetti della sovracapacità. Il differenziale tra il profitto effettivo e quello ipotetico costituiva un parametro di riferimento adeguato per esentare il profitto realizzato dal gruppo CSC nel corso di normali operazioni commerciali dagli effetti della particolare situazione di mercato e individuare un profitto ragionevole. In effetti, in assenza della particolare situazione di mercato, le vendite remunerative di CRF del gruppo CSC sarebbero state più redditizie.

(449) Per quanto riguarda le restanti argomentazioni delle autorità di Taiwan, in primo luogo, nella misura in cui la relazione OCSE-GFSEC faceva riferimento al settore siderurgico non cinese, e quindi alla stessa categoria generale di prodotti dei CRF, il profitto ipotetico risultante era applicabile a tale settore a Taiwan. In secondo luogo, le note metodologiche erano una dicitura standard nei lavori politici e accademici che proponevano nuove analisi economiche o econometriche. La Commissione non ha ritenuto pertinente il fatto che il lavoro non sia stato

([114]) Cfr. OCSE, *About the OECD MAGIC database*, luglio 2026, disponibile all'indirizzo: https://www.oecd.org/en/data/dashboards/magic-database-industrial-subsidies.html.

sottoposto a revisione tra pari, in quanto è stato preparato per il GFSEC, che costituisce il riferimento più rinomato in materia di sovracapacità di acciaio. La Commissione non ha compreso su quale base le autorità di Taiwan sostenessero che aveva contribuito al finanziamento dello studio. Anche supponendo che le autorità di Taiwan si riferissero ai contributi dell'Unione all'OCSE e/o al GFSEC, la Commissione non ha ritenuto che ciò fosse pertinente. Lo studio non è stato pubblicato ai fini della presente inchiesta e le autorità di Taiwan non hanno presentato alternative. Inoltre, l'analisi di cui alla figura 3 nel riquadro 3 della relazione OCSE-GFSEC si basava effettivamente sulle relazioni annuali e sui rendiconti finanziari, in quanto corrispondeva al rapporto tra EBITDA e ricavi. In terzo luogo, la Commissione ha ritenuto che il fatto che il margine di profitto si riferisse al settore siderurgico fosse sufficiente per soddisfare il criterio giuridico dei «prodotti appartenenti alla stessa categoria generale» dei CRF. Infine, la Commissione ha ritenuto che l'obiezione sollevata dalle autorità di Taiwan nelle loro osservazioni sull'apertura, sintetizzata al considerando 21, non riguardasse la sostanza della metodologia, ma piuttosto i requisiti delle norme giuridiche. Una volta esaminata l'osservazione di cui al considerando 22, la Commissione era pienamente legittimata a basarsi sulla metodologia della relazione OCSE-GFSEC proposta dal denunciante, che non è stata contestata nella sostanza da alcuna parte interessata. Ai considerando 442 e 446 la Commissione ha fornito i chiarimenti richiesti per quanto riguarda i suoi obblighi a norma dell'articolo 2.2.2 dell'accordo antidumping dell'OMC e delle corrispondenti disposizioni del regolamento di base. La Commissione ha ritenuto che costituissero una giustificazione sufficiente per la metodologia proposta. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(450) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo CSC ha rilevato un errore materiale nel calcolo del costo unitario medio di produzione stabilito per NCP per una delle sue società.

(451) La Commissione ha ritenuto che tale argomentazione fosse giustificata. Di conseguenza, il calcolo del valore normale per tale società è stato rivisto e il margine di dumping per il gruppo CSC e per le società che hanno collaborato non inserite nel campione è stato adeguato di conseguenza. Il ricalcolo non ha inciso sul margine di dumping residuo.

3.4.4. *Prezzo all'esportazione*

(452) I produttori esportatori inseriti nel campione hanno esportato nell'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti.

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

3.4.5. *Confronto*

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

(455) Nella versione sensibile delle loro risposte al questionario, sia CSC che CHS hanno chiesto l'aggiunta di una cifra alla fine degli NCP per tenere conto di presunti segmenti di mercato di uso finale. Secondo i produttori esportatori di Taiwan inseriti nel campione, tali segmenti di mercato comportavano differenze di prezzo di cui la struttura degli NCP proposta dalla Commissione non teneva conto. Inoltre tale struttura degli NCP confrontava le vendite sul mercato interno in un segmento di valore elevato con le vendite all'esportazione nell'UE concentrate in un segmento sensibile al prezzo.

(456) La Commissione ha rilevato che la cifra aggiunta dai produttori esportatori di Taiwan inseriti nel campione non corrispondeva a una caratteristica tecnica o fisica che potesse consentire di distinguere e identificare in modo univoco i presunti segmenti di mercato. Le descrizioni dei segmenti di mercato indicavano che non esisteva un'unica variabile o un insieme di variabili che consentisse di distinguere i vari segmenti, ma ciascuno di essi era definito sulla base di fattori diversi. Ad esempio, un segmento era definito in base ai requisiti di qualità e all'inelasticità dei prezzi, un altro in base al contenuto di un determinato elemento e un altro in base al contenuto di altri elementi. Di conseguenza l'unico vero fattore di differenziazione era l'uso finale secondo la classificazione propria dei produttori esportatori inseriti nel campione. Ripercorrendo a ritroso le caratteristiche dei prodotti venduti per i diversi usi finali, i produttori esportatori inseriti nel campione hanno individuato artificialmente vari segmenti di mercato. La struttura degli NCP proposta dalla Commissione, tuttavia, comprende già una serie di fattori che consentono di classificare i medesimi prodotti e di confrontarli in quanto prodotti simili. Tale struttura degli NCP era pienamente adeguata. Ciò valeva in particolare perché, poco dopo l'apertura del caso, il 1º ottobre 2025 la Commissione ha leggermente modificato la struttura degli NCP per garantire che le qualità per il settore automobilistico basate su norme proprietarie equivalenti alla norma 10130 2006 della nomenclatura europea («EN») e gli acciai in soluzione solida (norma EN 10268) fossero correttamente classificati nella struttura degli NCP ([115]). La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

3.4.5.1. Adeguamenti apportati al valore normale

(457) Come spiegato ai considerando da 436 a 442, il valore normale è stato stabilito allo stadio commerciale franco fabbrica utilizzando i costi di produzione e gli importi per le SGAV e i profitti che sono stati considerati congrui per tale stadio commerciale. Non sono stati pertanto necessari adeguamenti per riportare il valore normale al livello franco fabbrica.

(458) Nella versione sensibile della sua risposta al questionario, il gruppo CSC ha affermato che, qualora la Commissione avesse respinto la sua proposta di modificare la struttura degli NCP come spiegato al considerando 455, avrebbe chiesto adeguamenti del valore normale o del prezzo all'esportazione per i) differenze nelle caratteristiche fisiche, ii) differenze nello stadio commerciale e iii) altri fattori. Durante la verifica il gruppo CSC ha chiesto un adeguamento relativo ad altri fattori, sulla base dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base, e ha fornito un calcolo dell'adeguamento. Il gruppo CSC ha spiegato che i motivi dell'adeguamento erano i) che gli acquirenti pagavano prezzi diversi sul mercato interno a causa della differenza relativa a tali altri fattori e ii) che tale differenza era dovuta a una combinazione di differenze nelle caratteristiche fisiche, a causa di qualità di acciaio specifiche, e nello stadio commerciale, a causa del tipo di acquirenti. Per quanto riguarda il tipo di acquirenti, il gruppo CSC ha affermato che esistevano differenze nelle funzioni e nelle condizioni di vendita. In particolare la certificazione di CSC come fornitore qualificato per l'acquirente costituiva un prerequisito per i rapporti d'affari, e i prezzi rispecchiavano tale condizione aggiuntiva. L'adeguamento era quindi inteso a tenere conto della differenza di prezzo dovuta all'uso finale. Nel mercato interno gli acquirenti del presunto segmento A accettavano un prezzo più elevato, mentre sul mercato di esportazione dell'Unione le vendite si concentravano principalmente sul presunto segmento B, sebbene vi fossero vendite anche nel presunto segmento A. Durante la verifica CSC ha chiarito che, in base al tipo di acquirenti, il segmento A poteva essere ulteriormente suddiviso nel segmento A1 sul mercato interno, che presentava prezzi più elevati, e nel segmento A2 sul mercato di esportazione dell'Unione, che presentava prezzi inferiori ma comunque superiori a quelli del segmento B.

(459) Innanzitutto, la Commissione ha rilevato che il gruppo CSC non ha suffragato la sua argomentazione relativa alla differenza di prezzo tra i settori di vendita con elementi di prova in termini di costi.

(460) Per quanto riguarda l'asserita differenza nelle caratteristiche fisiche, la Commissione ha chiesto al gruppo CSC di fornire elementi di prova su qualsiasi caratteristica fisica o chimica che potesse differenziare chiaramente i presunti segmenti, come già indicato al considerando 456. Il gruppo CSC non ha fornito elementi di prova attestanti che alcuni acquirenti pagavano più di altri per prodotti simili a causa di differenze nelle caratteristiche fisiche o chimiche. Per quanto riguarda gli altri fattori, la Commissione ha chiesto al gruppo CSC di fornire elementi di prova, quali spese di vendita aggiuntive o costi aggiuntivi. Il gruppo CSC ha spiegato che non esistevano specifici costi di imballaggio aggiuntivi e che i costi del processo di certificazione non erano ammortizzati, ma registrati come spese generali. La Commissione ha pertanto ritenuto che il gruppo CSC non abbia fornito tali elementi di prova.

([115]) Nota al fascicolo n. t25.009414 e relativo allegato.

(461) Per quanto riguarda le differenze asserite tra i tipi di acquirenti, la Commissione ha rilevato che il gruppo CSC non ha stabilito alcuna correlazione tra i prezzi elevati e i costi del processo di certificazione o altri fattori.

(462) La Commissione inoltre ha inizialmente osservato che i prezzi elevati potevano essere spiegati dal fatto che il gruppo CSC era l'unico produttore nazionale attivo nel presunto segmento A. A seguito di un'analisi più dettagliata del segmento e del grado di concorrenza al suo interno, la Commissione ha però concluso, al considerando 481, che tale scenario sarebbe possibile solo se il gruppo CSC limitasse la concorrenza in tale segmento. In assenza di prove o affermazioni in tal senso, la Commissione non ha seguito tale ragionamento. Il suo rifiuto si è invece concentrato sulla totale assenza di un nesso di causalità dimostrato tra i presunti fattori e la presunta maggiorazione di prezzo. Le conclusioni di cui al considerando 481 sono state comunicate al gruppo CSC nelle ulteriori informazioni finali e non sono state contestate dal gruppo CSC.

(463) La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(464) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo CSC ha ribadito la sua richiesta di un confronto equo tra i prezzi praticati sul mercato interno e i prezzi all'esportazione tenendo conto dell'uso finale distinto dei CRF nei settori automobilistico e non automobilistico, data la notevole differenza di prezzo a seconda dell'acquirente finale. Il gruppo CSC ha ribadito che gli adeguamenti richiesti erano necessari per un confronto tra un valore normale basato su vendite a prezzi più elevati nel settore automobilistico e prezzi all'esportazione basati su vendite a prezzi più bassi nel settore non automobilistico. La parte ha ribadito che il segmento automobilistico era fondamentalmente diverso da quello non automobilistico ed era soggetto a forti differenze di prezzo, che sono state esaminate anche durante la verifica della Commissione. In primo luogo, le vendite ai costruttori di componenti originali per autoveicoli («OEM») e alle loro catene di approvvigionamento erano soggette a rigorosi requisiti tecnici e di qualità, a contratti a lungo termine e a processi di certificazione impegnativi. La verifica ha confermato tali requisiti, comprese le certificazioni di qualità specifiche per il settore automobilistico e le approvazioni del fabbricante, e il gruppo CSC è l'unico fornitore qualificato a Taiwan per determinati prodotti. In secondo luogo, per gli acquirenti del settore automobilistico erano fondamentali considerazioni quali l'affidabilità e la riduzione dei rischi, piuttosto che il prezzo più basso. In terzo luogo, i prezzi nel segmento automobilistico erano meno elastici, in quanto cambiare fornitore è particolarmente costoso e dispendioso in termini di tempo. Di conseguenza, i fornitori qualificati come CSC devono far fronte a una minore concorrenza quando vendono ad acquirenti del settore automobilistico rispetto a quando vendono ad acquirenti del settore non automobilistico. Il gruppo CSC infine ha ricordato che le misure di salvaguardia sull'acciaio differenziavano l'acciaio per uso automobilistico ([116]).

(465) Per quanto riguarda la base giuridica, nelle sue osservazioni sulla divulgazione delle informazioni il gruppo CSC ha chiarito che l'adeguamento sarebbe giustificato a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base per le differenze relative ad altri fattori, in quanto i) gli acquirenti pagavano prezzi diversi sul mercato interno a causa della differenza relativa a tali fattori e ii) tale differenza era dovuta a una combinazione dei fattori elencati all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, vale a dire l'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), del regolamento di base per le differenze relative alle caratteristiche fisiche, dovute a specifiche qualità di acciaio, e l'articolo 2, paragrafo 10), lettera d), punto i), del regolamento di base per le differenze relative allo stadio commerciale, in virtù del tipo di acquirenti.

(466) In tale contesto, il gruppo CSC ha affermato che la Commissione, ai considerando da 459 a 461, non ha esaminato adeguatamente le sue osservazioni. In particolare, il gruppo CSC ha asserito che la Commissione ha affrontato in modo sostanziale solo le asserite differenze nelle caratteristiche fisiche, ma non ha affrontato nella sostanza le differenze relative allo stadio commerciale e ad altri fattori. Il gruppo CSC ha chiarito che la distinzione tra prodotti del settore automobilistico e non automobilistico non si basava esclusivamente sulle differenze nelle caratteristiche fisiche, bensì su una combinazione di fattori, come rispecchiato nelle diverse basi giuridiche. Secondo il gruppo CSC, respingendo l'argomentazione solo sulla base delle caratteristiche fisiche, la Commissione non ha esaminato la questione se i prezzi dei CRF destinati al settore automobilistico e non automobilistico siano comparabili senza un adeguamento, tenendo conto dei fattori che incidono su tali prezzi, comprese le differenze nelle caratteristiche fisiche. A tale riguardo, il gruppo CSC ha fatto riferimento a una precedente inchiesta sulle resine di acrilonitrile-butadiene-stirene («ABS») ([117]). Infine, il gruppo CSC ha affermato di aver fornito elementi di prova a dimostrazione del fatto che alcuni acquirenti pagavano più di altri per prodotti simili a causa di differenze nelle caratteristiche fisiche o chimiche, sotto forma di requisiti per particolari specifiche tecniche e certificazioni connesse a tali specifiche, comprese norme particolari in materia di progettazione e materiali. Inoltre, CSC era in grado di applicare prezzi più elevati nelle vendite sul mercato interno per l'industria automobilistica.

([116]) Regolamento di esecuzione (UE) 2019/159, considerando 156 e 157.
([117]) Regolamento di esecuzione (UE) 2026/316, considerando 92, 101 e 120.

(467) La Commissione ha espresso disaccordo con il gruppo CSC sul fatto di non aver esaminato adeguatamente la sua argomentazione. Ai considerando da 459 a 461, la Commissione ha esaminato i singoli fattori e le basi giuridiche presentati dal gruppo CSC.

(468) Al considerando 460 la Commissione ha esaminato le asserite differenze nelle caratteristiche fisiche. La Commissione non intendeva esaurire l'esame dell'argomentazione solo con tale considerando, ma in tale occasione ha analizzato uno dei fattori asseriti che incidono sui prezzi. La Commissione ha ribadito, come già osservato al considerando 460, che il gruppo CSC non ha fornito alcuna caratteristica fisica e tecnica misurabile del prodotto oggetto dell'inchiesta che potesse suffragare la sua argomentazione. La certificazione, le specifiche e le norme presentate dal gruppo CSC come argomenti non distinguono in termini di caratteristiche fisiche o chimiche i CRF per l'industria automobilistica da quelli per altre industrie. Di conseguenza, il gruppo CSC non ha dimostrato che le caratteristiche fisiche erano un fattore che potesse giustificare un adeguamento.

(469) Inoltre, il gruppo CSC ha contestato la rilevanza delle differenze di costo nel contesto di un adeguamento per le caratteristiche fisiche. Il gruppo CSC ha affermato che, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), del regolamento di base, gli adeguamenti per le caratteristiche fisiche devono essere quantificati unicamente sulla base di una «stima ragionevole del valore di mercato di tale differenza» e ha osservato che la Commissione ha trattato tali adeguamenti come adeguamenti di prezzo nei suoi fogli di calcolo interni.

(470) La Commissione ha osservato che il gruppo CSC ha ignorato la condizione sospensiva esplicita di cui alla parte introduttiva dell'articolo 2, paragrafo 10, che stabilisce che un adeguamento è concesso solo «se è dimostrato che [i fattori] influiscono sulla comparabilità dei prezzi». L'espressione «stima ragionevole del valore di mercato» invocata dal gruppo CSC detta il metodo di quantificazione di un adeguamento solo dopo che il requisito della soglia dell'incidenza sul prezzo sia stato stabilito dal denunciante. Nel caso di specie, il gruppo CSC non ha dimostrato che i requisiti fisici specializzati del settore automobilistico abbiano sistematicamente portato alla fissazione di prezzi distinti sul mercato interno per tipi di prodotto identici che non sono già pienamente e adeguatamente rispecchiate nella matrice di corrispondenza degli NCP. La Commissione ha sottolineato che la sua scelta di modellizzazione interna di applicare adeguamenti ai prezzi non esonerava il produttore esportatore dal suo obbligo giuridico primario di fornire elementi di prova verificabili del fatto che le differenze fisiche distorcono un confronto equo. In ogni caso, la Commissione ha esaminato il costo di produzione per analizzare se riflettesse i presunti requisiti più elevati in materia di specifiche tecniche e qualità, come sarebbe logico, e non ha potuto concludere che incidessero sul costo di produzione, come spiegato al considerando 460. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(471) Il gruppo CSC ha inoltre affermato che la Commissione ha erroneamente respinto le sue argomentazioni in merito all'adeguamento relativo allo stadio commerciale e ad altri fattori sulla base dell'assenza di variazioni di costo tra prodotti simili venduti ai settori automobilistico e non automobilistico. Secondo il gruppo CSC, la Commissione, facendo riferimento ai costi, ha applicato un criterio giuridico errato. Il gruppo CSC ha affermato che l'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto i) e lettera k), del regolamento di base non richiedeva elementi di prova delle differenze nei costi di produzione per giustificare un adeguamento. Secondo il gruppo CSC, gli elementi pertinenti sono la differenza nel valore di mercato e nei prezzi pagati dagli acquirenti.

(472) Innanzitutto, la Commissione ha respinto l'interpretazione del regolamento di base fornita dal gruppo CSC. La Commissione non ha ritenuto che un'analisi dei costi sia il criterio principale o l'unico criterio per valutare una richiesta a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto i), e lettera k), del regolamento di base. La Commissione ha tuttavia osservato di essere pienamente legittimata a chiedere e valutare le strutture dei costi come strumento probatorio oggettivo per verificare se una presunta differenza di prezzo sul mercato interno sia strutturale, coerente e incida realmente sulla comparabilità dei prezzi. La Commissione ricorda che, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, l'obiettivo principale dell'inchiesta è garantire un confronto equo tra il prezzo all'esportazione e il valore normale. Se una parte interessata chiede un adeguamento ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, le incombe l'onere di dimostrare che la sua domanda soddisfa sia le condizioni sostanziali che quelle probatorie previste da tale disposizione. Nel caso di specie, la Commissione ha ritenuto che la differenza nel valore di mercato e nei prezzi pagati dagli acquirenti debba essere dimostrata facendo riferimento, rispettivamente, a una differenza nello stadio commerciale e a una differenza relativa ad altri fattori.

(473) Per quanto riguarda lo stadio commerciale, la Commissione ha inoltre ritenuto che un adeguamento relativo allo stadio commerciale richieda la prova di costanti ed evidenti differenze nelle funzioni e nei prezzi del venditore per i diversi stadi commerciali (ad esempio all'ingrosso rispetto al dettaglio) nel mercato interno e che tali elementi di prova non siano stati presentati. Come risulta evidente dalla differenziazione del canale di vendita effettuata nell'elenco delle vendite sul mercato interno e dell'Unione per ogni singola operazione, CSC ha venduto sia agli operatori commerciali che agli utilizzatori finali, sul mercato interno e sul mercato dell'Unione. Per quanto riguarda l'asserito settore automobilistico, CSC ha venduto sia ai costruttori automobilistici che agli operatori commerciali sul mercato interno, mentre ha venduto solo agli operatori commerciali sul mercato dell'Unione. Gli operatori commerciali di prodotti automobilistici sul mercato interno e dell'Unione operavano allo stesso stadio commerciale. Qualsiasi presunta differenza nello stadio commerciale tra il mercato interno (operatori commerciali di prodotti automobilistici e costruttori automobilistici) e il mercato di esportazione (solo operatori commerciali di prodotti automobilistici) inoltre non era dimostrata da eventuali differenze nelle funzioni e nei prezzi del gruppo CSC per i diversi stadi commerciali (ossia operatori commerciali o costruttori automobilistici) nel mercato interno. Che si tratti di utilizzatori finali nazionali (nel settore automobilistico o meno) o di operatori commerciali nazionali (nel settore automobilistico o meno), tutti gli acquirenti sul mercato interno del gruppo CSC hanno acquistato direttamente dal gruppo CSC, senza differenze in termini di funzioni e prezzi. I costruttori automobilistici e gli acquirenti del settore non automobilistico operavano allo stesso livello funzionale: si tratta di utilizzatori finali industriali che acquistano direttamente dal gruppo CSC, nell'edilizia, nell'industria degli utensili o nell'industria automobilistica. Le caratteristiche dell'industria automobilistica su cui CSC ha basato la sua argomentazione rappresentavano pratiche standard tra imprese, piuttosto che una fase distinta nel canale di distribuzione. Poiché il gruppo CSC non ha dimostrato una diversa struttura dei prezzi basata su canali di distribuzione distinti, i criteri di cui all'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), del regolamento di base non sono stati soddisfatti. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione relativa a un adeguamento per lo stadio commerciale.

(474) La Commissione ha quindi esaminato se un adeguamento fosse giustificato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k).

(475) In via preliminare la Commissione ha osservato che CSC ha affermato che gli altri fattori da prendere in considerazione a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), erano «una combinazione dei seguenti fattori elencati all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, vale a dire l'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), per le differenze inerenti alle caratteristiche fisiche e l'articolo 2, paragrafo 10), lettera d), punto i), per le differenze inerenti allo stadio commerciale».

(476) L'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), riguarda esclusivamente gli adeguamenti per fattori non previsti alle lettere da a) a j). Di conseguenza CSC non ha individuato alcun fattore che potesse essere affrontato nell'ambito di tale disposizione. La Commissione ha ricordato che l'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base non può essere interpretato come un meccanismo per eludere i rigorosi parametri di riferimento probatori stabiliti a norma dei precedenti commi dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.

(477) In ogni caso, poiché l'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), richiede anche un nesso di causalità tra il fattore asserito e il presunto effetto sui prezzi, la Commissione ha analizzato tutti gli elementi di prova contenuti nel fascicolo e l'argomentazione addotta da CSC.

(478) In sostanza, l'argomentazione di CSC si basa sul fatto che gli acquirenti pagavano costantemente prezzi diversi sul mercato interno. Nella sua argomentazione, tuttavia, non è stato chiaramente individuato alcun fattore (diverso da quelli di cui all'articolo 2, paragrafo 10, lettere da a) a j), del regolamento di base) che spiegherebbe i prezzi più elevati. Sulla base degli elementi di prova contenuti nel fascicolo, la Commissione ha ritenuto che i rigorosi requisiti tecnici e qualitativi, i contratti a lungo termine e i processi di certificazione impegnativi menzionati non giustificassero di per sé i prezzi. I prezzi praticati erano dovuti anche a una scelta deliberata degli acquirenti, come spiegato dallo stesso gruppo CSC (cfr. il considerando 464). Si trattava di normali condizioni commerciali e non di un fattore che incideva sulla comparabilità dei prezzi.

(479) Il riferimento alle misure di salvaguardia era inefficace, in quanto in tale contesto la Commissione ha osservato che l'acciaio anticorrosione per l'industria automobilistica non era contemplato nella richiesta di misure antidumping presentata dall'industria, mentre nella presente inchiesta sui CRF rientra chiaramente nella definizione del prodotto. Nell'inchiesta sull'ABS invece la categoria di ABS con tenore bilanciato in termini di massa in questione non rientrava nell'NCP, mentre nella presente inchiesta la destinazione per l'industria automobilistica costituisce un uso finale e non è pertinente per la classificazione NCP, come spiegato dalla Commissione al considerando 456. Quindi, sebbene una differenza non rilevata dall'NCP possa essere pertinente ai fini di un adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base, l'inchiesta sull'ABS non costituisce un esempio utile per un eventuale adeguamento nel caso di specie.

(480) Infine, in alternativa agli adeguamenti per le differenze inerenti alle caratteristiche fisiche, allo stadio commerciale e ad altri fattori, il gruppo CSC ha affermato che, se la Commissione riteneva che i prezzi più elevati nel settore automobilistico praticati da CSC sul mercato interno derivassero dal fatto che CSC è l'unico produttore nazionale attivo nel segmento, tali prezzi sono definiti in condizioni di concorrenza che non esistono sul mercato dell'UE. In effetti CSC non deteneva una posizione comparabile sul mercato dell'Unione. La Commissione dovrebbe pertanto escludere dal confronto le vendite nel settore automobilistico sul mercato interno, in quanto i prezzi all'esportazione dell'UE non prevedevano una maggiorazione di prezzo corrispondente al mercato automobilistico di Taiwan.

(481) La Commissione ha osservato che ciascun segmento di ciascun mercato geografico è soggetto alle proprie condizioni di concorrenza specifiche. Tali condizioni sono determinate, tra l'altro, dal numero di fornitori e di acquirenti attivi sul mercato e dalle loro rispettive posizioni di mercato. Il semplice fatto che, in tali condizioni, un acquirente sia disposto a pagare di più e un altro di meno per lo stesso tipo di prodotto non giustifica un adeguamento al ribasso per il secondo e un adeguamento al rialzo per il primo o eventuali esclusioni dal valore normale. Tali differenze di prezzo possono semplicemente riflettere le normali forze di mercato e dovrebbero pertanto contribuire alla determinazione del valore normale in un'economia di mercato soggetta a normali condizioni di concorrenza. Il fatto che CSC sia l'unico produttore nazionale attivo nel segmento in questione non significa, di per sé, che sia in grado di applicare una maggiorazione per tale motivo. CSC rimane soggetto a vincoli concorrenziali, in quanto il segmento è aperto alle importazioni e all'ingresso di altri produttori nazionali. La situazione potrebbe essere diversa se CSC fosse in grado di limitare la concorrenza, attraverso comportamenti unilaterali o accordi con altri operatori del mercato. Secondo quanto affermato da CSC, tuttavia, non è questo il caso.

(482) Per tutti i motivi di cui sopra, la Commissione ha respinto l'argomentazione.

(483) In seguito alle ulteriori informazioni finali, per quanto riguarda le differenze fisiche e il rifiuto della Commissione di cui al considerando 468, il gruppo CSC ha affermato che le specifiche tecniche e le norme applicabili ai prodotti automobilistici non erano etichette commerciali apposte su prodotti altrimenti identici. Piuttosto, il gruppo CSC fabbricava i CRF in questione conformemente alle specifiche tecniche richieste dal singolo costruttore automobilistico. Le norme tecniche hanno lo scopo di definire le caratteristiche che l'acciaio deve possedere per soddisfare le esigenze del costruttore.

(484) La Commissione ha osservato che il gruppo CSC ha descritto semplicemente il processo di personalizzazione dei prodotti su richiesta di un cliente. Tale personalizzazione, proprio perché individualizzata, non definisce una caratteristica fisica specifica o un insieme omogeneo di caratteristiche fisiche che consentano di distinguere i CRF destinati al settore automobilistico da altri CRF. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(485) Il gruppo CSC ha inoltre affermato che la Commissione, nella misura in cui ha constatato al considerando 470 che il gruppo CSC non è riuscito a dimostrare che i requisiti fisici del settore automobilistico comportavano una fissazione dei prezzi distinta, ha riconosciuto l'esistenza di una differenza nelle caratteristiche fisiche.

(486) La Commissione ha osservato che il considerando 470 si limitava a ricordare l'argomentazione che il gruppo CSC non è stato in grado di suffragare. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(487) In secondo luogo, per quanto riguarda le differenze nelle caratteristiche fisiche, il gruppo CSC ha affermato che la Commissione ha commesso un errore nel ritenere che i requisiti fisici del settore automobilistico non comportassero una fissazione dei prezzi distinta. Il gruppo CSC ha sostenuto di aver fornito elementi di prova sufficienti a dimostrare un effetto sui prezzi e sulla loro comparabilità. Tali elementi di prova comprendevano: i) norme e specifiche tecniche rigorose, ii) l'impegnativo processo di qualificazione richiesto dai costruttori automobilistici per ottenere lo status di venditore qualificato e iii) il mantenimento della certificazione ISO/TS16949 del sistema di gestione della qualità specifico per il settore automobilistico. Tali qualifiche e certificazioni rendevano il cambio di fornitore più oneroso e dispendioso in termini di tempo per gli acquirenti del settore automobilistico, riducendo in tal modo la concorrenza e l'elasticità dei prezzi. Ciò spiegava il fatto che il gruppo CSC era l'unico venditore qualificato di determinati CRF venduti agli utilizzatori finali del settore automobilistico a Taiwan. Infine, la Commissione ha registrato nella relazione di missione di CSC che il segmento automobilistico era più redditizio rispetto ad altri segmenti dei coil e che l'esistenza di una maggiorazione di prezzo per i prodotti automobilistici era pienamente corroborata dal tracciamento interno delle vendite e dal catalogo ufficiale dei prezzi sul mercato interno del gruppo CSC.

(488) In via preliminare la Commissione ha osservato che il gruppo CSC ha espressamente elencato tali elementi come pertinenti nella sua argomentazione relativa alle differenze nelle caratteristiche fisiche. La Commissione li ha pertanto valutati da tale prospettiva, anche se sono risultati inefficaci ai fini di tale argomentazione. La Commissione ha inoltre osservato che il gruppo CSC non ha suffragato la sua argomentazione relativa alle presunte differenze nelle caratteristiche fisiche, in quanto non ha presentato nuovi elementi a sostegno della sua asserzione. La Commissione ha inoltre constatato che questo tipo di vendite sul mercato interno non era l'unico soggetto a norme specifiche. Ad esempio, anche le vendite nell'Unione a utilizzatori del settore automobilistico erano soggette alle norme della nomenclatura europea. Inoltre, lo status di venditore qualificato e i rapporti commerciali consolidati non definivano caratteristiche fisiche, ma costituivano condizioni commerciali ordinarie derivanti da una scelta deliberata degli acquirenti del gruppo CSC. La Commissione ha pertanto ribadito che gli elementi di prova cui fa riferimento il gruppo CSC non dimostravano l'esistenza di una o più caratteristiche fisiche specifiche che distinguerebbero i CRF destinati al settore automobilistico da altri tipi di CRF. CSC identificava le vendite al settore automobilistico nel suo sistema interno, come identificava anche altri tipi di acciaio, quali l'acciaio per utensili o per tamburi, semplicemente sulla base dell'uso finale e del cliente. Ciò è confermato dal fatto che il sistema di CSC non distingueva tra i CRF venduti a un produttore di automobili, per il quale CSC era un venditore qualificato, e i CRF venduti a un commerciante di parti di automobili, per il quale CSC non era un venditore qualificato. Di conseguenza, in assenza di elementi di prova suffragati che isolino l'incidenza delle caratteristiche fisiche da altri normali fattori commerciali, la Commissione ha respinto l'argomentazione del gruppo CSC.

(489) Il gruppo CSC ha affermato che la Commissione imponeva un onere della prova impossibile, superiore al criterio applicato dalla Corte di giustizia nella causa *Sinopec* ([118]). Il gruppo CSC ha affermato di aver dimostrato che le differenze pertinenti esistono e che coincidono con una maggiorazione di prezzo sostanziale e costante.

(490) La Commissione ha ritenuto che il gruppo CSC non abbia dimostrato che le circostanze di fatto fossero pertinenti per la comparabilità dei prezzi e che l'abbiano necessariamente influenzata. A tale riguardo, il gruppo CSC ha presentato un'argomentazione mista a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base, basata su una combinazione di fattori rientranti nell'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), e nell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto i), del medesimo regolamento. Nella sua ultima argomentazione di cui al considerando 487 tuttavia il gruppo CSC non ha specificato quali singoli elementi giustificassero un certo adeguamento specifico. In altre parole, il gruppo CSC ha individuato una differenza di prezzo sul mercato interno a seconda dell'acquirente che, come spiegato al considerando 481, è un evento normale in un libero mercato, che dovrebbe riflettersi nel valore normale anziché esserne escluso. Il gruppo CSC, dunque, non ha spiegato tale differenza di prezzo in termini di fattori concreti che incidono sui prezzi, come richiesto dall'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. In mancanza di tale collegamento, non esistono motivi per l'adeguamento. Una semplice differenza di prezzo non indica necessariamente una maggiorazione di prezzo; in assenza di un collegamento dimostrabile con un fattore concreto, si tratta di un normale evento di mercato che determina il valore normale per un particolare tipo di prodotto. Di conseguenza, in assenza di una chiara distinzione e di un'adeguata giustificazione dei motivi giuridici addotti, la Commissione ha respinto l'argomentazione.

(491) Il gruppo CSC ha anche ribadito la sua argomentazione sulla pertinenza del costo di produzione, già trattata al considerando 470.

(492) In terzo luogo, per quanto riguarda la presunta differenza relativa allo stadio commerciale, il gruppo CSC ha affermato che le sue vendite al settore automobilistico erano caratterizzate dallo status di venditore qualificato, da rigorose procedure di certificazione dei prodotti, da requisiti di produzione e di qualità specifici per costruttore e da una certificazione di gestione della qualità specifica per il settore automobilistico. Il gruppo CSC ha sostenuto che tali requisiti non erano ugualmente presenti nelle sue vendite ad altri acquirenti industriali. Il gruppo CSC ha inoltre affermato che, poiché l'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto i), del regolamento di base riconosceva espressamente che le differenze relative allo stadio commerciale possono includere «ogni differenza che può emergere nelle vendite del produttore originale di apparecchiature (Original Equipment Manufacturer — OEM)», il concetto di stadio commerciale comprendeva qualcosa di più della semplice posizione dell'acquirente nella catena di distribuzione.

([118]) *Commissione/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd e a.*, C-319/24 P, cit., punto 120.

(493) Secondo la Commissione, lo status di venditore qualificato, le rigorose procedure di certificazione dei prodotti, la produzione specifica per costruttore, i requisiti di qualità e la certificazione di gestione della qualità specifica per il settore automobilistico non costituivano differenze relative allo stadio commerciale. A titolo di esempio, il fatto che un venditore fosse qualificato o meno non modificava le sue funzioni di produttore/venditore. Il riferimento a «ogni differenza che può emergere nelle vendite [...] OEM» di cui all'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto i), del regolamento di base riguarda gli adeguamenti in caso di differenza di prezzo tra i prodotti a marchio proprio (vendite con il marchio del fabbricante, o vendite OBM) e le vendite OEM, che sono vendite ad acquirenti che di solito rivendono il prodotto con il proprio marchio e svolgono le funzioni di post-vendita e pubblicità, sostenendone i costi corrispondenti. Nel caso di CSC, non vi sono differenze di questo tipo nelle vendite, in quanto tutte le sue vendite riguardavano prodotti a marchio proprio. La Commissione ha pertanto ritenuto che il gruppo CSC non abbia dimostrato che, nel caso di specie, le vendite OEM costituivano uno stadio commerciale diverso. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(494) In quarto luogo, per quanto riguarda le differenze relative ad altri fattori, il gruppo CSC ha affermato di aver individuato diversi fattori specifici delle vendite nel settore automobilistico che non erano contemplati, o almeno non necessariamente, dagli altri commi dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Tra tali fattori figurano: i) procedure di certificazione impegnative applicabili ai fornitori di componenti automobilistici, ii) contratti e accordi tecnici a lungo termine che richiedono il rigoroso rispetto dei sistemi di gestione della qualità e delle norme di processo dei costruttori automobilistici. Pur riconoscendo che alcuni requisiti, come le specifiche tecniche specifiche del fabbricante, potrebbero riflettersi nelle caratteristiche fisiche del prodotto e rientrare pertanto nell'ambito di applicazione dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), il gruppo CSC ha sostenuto che altri fattori, come il processo stesso di qualificazione e certificazione, non costituivano necessariamente una differenza fisica. Di conseguenza, per tenere conto dell'effetto combinato di tali fattori, che non rientravano tutti nelle categorie specifiche elencate nei commi dell'articolo 2, paragrafo 10, di cui sopra, la parte si è basata, in subordine, sull'articolo 2, paragrafo 10, lettera k). Secondo il gruppo CSC, l'argomentazione a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), non si basava semplicemente sull'esistenza di prezzi diversi sul mercato interno, bensì su specifici elementi sottostanti che dimostravano che gli acquirenti del settore automobilistico pagavano costantemente prezzi notevolmente più elevati quando tali fattori erano presenti.

(495) In via preliminare la Commissione ha osservato che, come indicato al considerando 487, il gruppo CSC aveva anche elencato il processo di qualificazione e certificazione, nonché la conformità alle prescrizioni dei costruttori automobilistici, tra i fattori a sostegno di una richiesta di adeguamento relativo a differenze nelle caratteristiche fisiche a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), del regolamento di base. Nella sua argomentazione successiva, tuttavia, il gruppo CSC ha riconosciuto che il processo di qualificazione e certificazione non costituiva necessariamente una differenza fisica. Per quanto riguarda gli altri fattori, la Commissione ha ribadito il suo parere secondo cui rigorose procedure di certificazione, contratti a lungo termine e accordi tecnici che richiedono il rigoroso rispetto delle prescrizioni dei costruttori automobilistici di per sé non determinano i prezzi. I livelli dei prezzi erano anche il risultato delle scelte commerciali degli acquirenti interessati. Come spiegato inoltre al considerando 490, una differenza di prezzo non dimostra di per sé una maggiorazione di prezzo. Potrebbe ugualmente dimostrare una riduzione di prezzo per le vendite al di fuori del settore automobilistico e pertanto, senza alcun collegamento concreto con un particolare fattore, si tratterebbe di un normale evento di mercato che dovrebbe riflettersi nel valore normale per un particolare tipo di prodotto nel confronto con il prezzo all'esportazione, piuttosto che esserne escluso. Di conseguenza, poiché tali elementi costituivano normali condizioni commerciali, senza alcun collegamento concreto con una maggiorazione di prezzo non possono essere considerati un fattore che incide sulla comparabilità dei prezzi ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(496) In quinto luogo, il gruppo CSC ha ribadito la pertinenza delle misure di salvaguardia relative all'acciaio di cui al considerando 464 e dell'inchiesta sugli ABS di cui al considerando 466, in merito alle quali la Commissione ha confermato il parere espresso al considerando 479.

(497) Infine, il gruppo CSC ha rilevato una contraddizione tra l'asserzione della Commissione al punto 356 del documento generale di divulgazione delle informazioni (ripresa al considerando 462), secondo cui «i prezzi elevati potevano essere spiegati dal fatto che il gruppo CSC era l'unico produttore nazionale attivo nel presunto segmento A», e l'affermazione al considerando 481, secondo cui il fatto che CSC fosse l'unico produttore nazionale attivo nel segmento pertinente non significava, di per sé, che fosse in grado di applicare una maggiorazione di prezzo per tale motivo. Secondo quanto asserito dal gruppo CSC, permaneva la questione se il confronto tra i prezzi del settore automobilistico sul mercato interno fissati nell'ambito della particolare posizione concorrenziale del gruppo CSC e i prezzi all'esportazione del gruppo CSC fissati in condizioni di concorrenza diverse comportasse un confronto equo.

(498) La Commissione ha osservato che l'apparente contraddizione tra il punto 356 del documento generale di divulgazione delle informazioni (ripreso al considerando 462) e il considerando 481 rispecchiava l'evoluzione della sua valutazione delle condizioni di mercato pertinenti e della posizione del gruppo CSC all'interno del segmento interessato nel corso dell'inchiesta. Il punto 356 si basava sull'ipotesi iniziale che il gruppo CSC potesse sfruttare la sua posizione di mercato per applicare prezzi più elevati. Un'analisi più dettagliata tuttavia ha stabilito che il segmento era aperto alla concorrenza dei fornitori nazionali e degli esportatori. In tali circostanze, la Commissione ha concluso che il gruppo CSC potrebbe sostenere l'asserita maggiorazione di prezzo solo se la concorrenza in tale segmento fosse limitata, mediante comportamenti unilaterali o in coordinamento con altri operatori del mercato. In assenza di elementi di prova o anche di argomentazioni in merito a tali limitazioni, l'ipotesi iniziale alla base del punto 356 non ha potuto essere sostenuta, come spiegato al considerando 462. In effetti, nelle sue osservazioni sulle ulteriori informazioni finali, il gruppo CSC non ha contestato la conclusione della Commissione di cui al considerando 481, sottolineando invece la presunta contraddizione. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

3.4.5.2. Adeguamenti apportati al prezzo all'esportazione

(499) Per riportare il prezzo all'esportazione allo stadio commerciale franco fabbrica, sono stati applicati adeguamenti per tenere conto di: dazi doganali, altri oneri all'importazione, nolo, assicurazione, movimentazione, carico e spese accessorie.

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

3.4.6. *Margini di dumping*

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

(502) Durante la visita di verifica il gruppo CSC ha fornito una versione semplificata del conto profitti e perdite di uno dei suoi operatori commerciali indipendenti in paesi terzi, coinvolto nelle vendite all'esportazione nell'Unione, affinché tali spese potessero essere utilizzate per determinare il prezzo CIF franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, impiegato come denominatore per esprimere il margine di dumping sotto forma di dazio.

(503) I costi e i profitti riportati in tale conto profitti e perdite, tuttavia, non coprivano tutti gli operatori commerciali, mentre includevano le operazioni di tale operatore commerciale relative ad altre attività e ad altri prodotti diversi dal prodotto in esame. Inoltre il tipo di costi inclusi nelle SGAV per tale operatore commerciale indipendente non era sufficientemente specifico da evitare il doppio conteggio, ad esempio dei costi di trasporto o di altri costi. Infine, nessuno di questi documenti forniva chiarimenti in merito alla questione se il valore finale CIF franco frontiera dell'Unione delle merci includesse sia i costi sostenuti sia i presunti profitti realizzati da tali intermediari.

(504) La Commissione ha pertanto respinto la richiesta.

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

Società	Margine di dumping definitivo (in %)
— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3

(506) Per il produttore esportatore che ha collaborato non inserito nel campione la Commissione calcola di norma la media ponderata del margine di dumping, conformemente all'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base. In questo caso, tuttavia, la Commissione ha inserito nel campione solo un gruppo di produttori esportatori di Taiwan. Tale margine corrispondeva pertanto al margine del gruppo di produttori esportatori inserito nel campione.

(507) Su tale base, il margine di dumping definitivo dei produttori esportatori che hanno collaborato non inseriti nel campione è pari al 33,3 %.

(508) Per tutti gli altri produttori esportatori di Taiwan la Commissione ha fissato il margine di dumping in base ai dati disponibili, conformemente all'articolo 18 del regolamento di base. A tal fine la Commissione ha determinato il livello di collaborazione dei produttori esportatori. Il livello di collaborazione corrisponde al volume delle esportazioni nell'Unione dei produttori esportatori che hanno collaborato, espresso in percentuale delle importazioni totali nell'Unione da Taiwan durante il PI, stabilito in base a Eurostat.

(509) Il livello di collaborazione nel presente caso è basso, perché le importazioni dei produttori esportatori che hanno collaborato costituivano il [60 %-70 %] circa delle esportazioni totali nell'Unione durante il PI. Su tale base la Commissione ha deciso di fissare il margine di dumping residuo al livello dei margini più elevati stabiliti per i tipi di prodotto che rappresentano oltre il 5 % delle esportazioni nell'Unione effettuate dal gruppo CSC.

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

Società	Margine di dumping definitivo (in %)
— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3
Altre società che hanno collaborato	33,3
Tutte le altre importazioni originarie di Taiwan	59,6

3.5. **Turchia**

3.5.1. *Particolare situazione di mercato: effetto «push out»*

3.5.1.1. Analisi

(511) Al fine di accertare l'esistenza di una particolare situazione di mercato sul mercato della Turchia dovuta all'effetto «push-out» delle importazioni cinesi di CRF, la Commissione ha effettuato la seguente analisi: in primo luogo ha analizzato il grado di penetrazione delle importazioni cinesi sul mercato interno della Turchia in termini di volume; in secondo luogo, ha esaminato l'impatto di tali importazioni sui prezzi sul mercato interno della Turchia.

(512) La Commissione ha esaminato gli indicatori a livello nazionale e quelli a livello di società sulla base dei dati forniti rispettivamente dal governo della Turchia e dai produttori esportatori inseriti nel campione. Entrambe le serie di dati sono state verificate in loco, come indicato al considerando 104.

3.5.1.2. Consumo

(513) La Commissione ha determinato il consumo vincolato sulla base dell'uso vincolato indicato dal governo della Turchia per ciascun produttore turco di CRF. Non sono state segnalate vendite vincolate. Il consumo sul libero mercato è stato calcolato come la somma delle vendite sul libero mercato interno e delle importazioni. La somma del consumo vincolato e del consumo sul libero mercato rappresenta il consumo totale di CRF in Turchia.

(514) Il consumo di CRF in Turchia ha registrato il seguente andamento:

Tabella 16

Consumo (in tonnellate) ([119])

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Consumo vincolato	[2 795 000-3 453 000]	[2 414 000-2 982 000]	[2 799 000-3 458 000]	[3 020 000-3 730 000]
Indice (2022 = 100)	*100*	*86*	*100*	*108*
Consumo sul libero mercato	[2 467 000-3 048 000]	[2 601 000-3 213 000]	[2 332 000-2 881 000]	[2 365 000-2 921 000]
Indice (2022 = 100)	*100*	*105*	*95*	*96*
Consumo totale	6 191 841	5 900 957	6 037 586	6 335 628
Indice (2022 = 100)	*100*	*95*	*98*	*102*

Fonte: consumo calcolato sulla base delle risposte del governo della Turchia al questionario e alle richieste di maggiori informazioni.

(515) I prodotti piatti di acciaio laminati a freddo possono essere ulteriormente trasformati in acciaio zincato o acciaio a rivestimento organico (preverniciato). Nel periodo in esame il consumo di CRF per la fabbricazione di prodotti a valle è diminuito tra il 2022 e il 2023. Nel 2024 è tornato al livello del 2022 e ha continuato a crescere durante il periodo dell'inchiesta. Nel periodo dell'inchiesta il consumo vincolato di CRF in Turchia è aumentato dell'8 % rispetto al 2022.

(516) Nel 2023 il consumo sul libero mercato è aumentato del 5 %. Successivamente, nel 2024, è tuttavia diminuito e si è attestato ad un livello analogo nel periodo dell'inchiesta. In totale il consumo sul libero mercato si è ridotto del 4 % tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta.

(517) Il consumo totale è temporaneamente diminuito nel 2023 (-5 %), per poi oscillare vicino ai livelli del 2022 nel 2024 e nel periodo dell'inchiesta.

3.5.1.3. Andamento dei volumi e dei prezzi delle importazioni dalla RPC e da altri paesi terzi

(518) La Commissione ha determinato il volume delle importazioni sulla base delle statistiche commerciali fornite dal governo della Turchia. Le quote di mercato sono state determinate confrontando i volumi delle importazioni con il consumo sul libero mercato in Turchia.

(519) Le importazioni di CRF in Turchia hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 17

Volumi delle importazioni e quote di mercato ([120])

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Corea				
Volume delle importazioni (in tonnellate)	161 306	375 954	271 828	329 904
Indice (2022 = 100)	*100*	*233*	*169*	*205*

([119]) Per motivi di riservatezza, i dati sono divulgati sotto forma di intervalli di valori.
([120]) Per motivi di riservatezza, la quota di mercato è divulgata sotto forma di intervalli di valori.

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Quota di mercato (in %)	[5,3-6,5]	[11,7-14,5]	[9,4-11,7]	[11,3-13,9]
Indice (2022 = 100)	*100*	*221*	*178*	*213*
Unione europea				
Volume delle importazioni (in tonnellate)	148 683	274 473	282 910	250 710
Indice (2022 = 100)	*100*	*185*	*190*	*169*
Quota di mercato (in %)	[4,9-6,0]	[8,5-10,6]	[9,8-12,1]	[8,6-10,6]
Indice (2022 = 100)	*100*	*175*	*201*	*176*
Russia				
Volume delle importazioni (in tonnellate)	323 019	205 107	153 141	230 198
Indice (2022 = 100)	*100*	*63*	*47*	*71*
Quota di mercato (in %)	[10,6-13,1]	[6,4-7,9]	[5,3-6,6]	[7,9-9,7]
Indice (2022 = 100)	*100*	*60*	*50*	*74*
RPC				
Volume delle importazioni (in tonnellate)	247 884	272 577	166 683	210 997
Indice (2022 = 100)	*100*	*110*	*67*	*85*
Quota di mercato (in %)	[8,1-10]	[8,5-10,5]	[5,8-7,1]	[7,2-8,9]
Indice (2022 = 100)	*100*	*104*	*71*	*89*
Regno Unito				
Volume delle importazioni (in tonnellate)	14 667	29 200	16 515	9 581
Indice (2022 = 100)	*100*	*199*	*113*	*65*
Quota di mercato (in %)	[0,5-0,6]	[0,9-1,1]	[0,6-0,7]	[0,3-0,4]
Indice (2022 = 100)	*100*	*189*	*119*	*68*
Resto del mondo				
Volume delle importazioni (in tonnellate)	82 978	81 601	27 834	22 370
Indice (2022 = 100)	*100*	*98*	*34*	*27*
Quota di mercato (in %)	[2,7-3,4]	[2,5-3,1]	[1-1,2]	[0,8-0,9]
Indice (2022 = 100)	*100*	*93*	*35*	*28*
Totale delle importazioni				
Volume delle importazioni (in tonnellate)	978 538	1 238 912	918 911	1 053 760
Indice (2022 = 100)	*100*	*127*	*94*	*108*
Quota di mercato (in %)	[32,1-39,7]	[38,6-47,6]	[31,9-39,4]	[36,1-44,6]
Indice (2022 = 100)	*100*	*120*	*99*	*112*

Fonte: risposte del governo della Turchia al questionario e alle richieste di maggiori informazioni.

(520) Le importazioni totali sono aumentate durante il periodo in esame (+8 %), compreso un aumento significativo nel 2023 (+27 %). La loro quota di mercato è cresciuta del 12 % o di [4-4,9] punti percentuali. I CRF importati provenivano principalmente dalla Corea, dall'Unione, dalla Russia e dalla RPC.

(521) Nel periodo in esame le importazioni dalla RPC hanno registrato fluttuazioni. Nel 2023 sono aumentate del 10 % rispetto al 2022. Nel 2024 sono scese a meno del 70 % del volume del 2022. Nel periodo dell'inchiesta si sono parzialmente riprese e hanno raggiunto l'85 % del volume del 2022. La quota di mercato dei CRF cinesi in Turchia ha registrato fluttuazioni analoghe. È leggermente aumentata del 4 %, ossia di [0,4-0,5] punti percentuali, nei primi due anni del periodo in esame, per poi diminuire di [2,7-3,2] punti percentuali nel 2024. Nel periodo dell'inchiesta ha raggiunto il [7,2-8,9] %.

(522) Nel periodo in esame le importazioni dalla Corea sono raddoppiate. L'aumento è stato particolarmente marcato tra il 2022 e il 2023, quando i volumi delle importazioni sono cresciuti del 133 %. Nel 2024 le importazioni sono rimaste ben al di sopra del livello del 2022 (+69 %) e nel periodo dell'inchiesta sono ulteriormente aumentate fino a raggiungere il 205 % del 2022.

(523) Considerando la contrazione del mercato interno, la quota di mercato delle importazioni coreane è aumentata ancora più del loro volume. Nel periodo in esame è passata da [5,3-6,5] % nel 2022 a [11,3-13,9] % nel periodo dell'inchiesta, con una crescita del 113 %.

(524) Tra il 2022 e il 2024 le importazioni dall'Unione sono aumentate del 90 %. Nel periodo dell'inchiesta sono diminuite, pur rimanendo superiori del 69 % rispetto al 2022. La quota di mercato delle importazioni dall'Unione è aumentata del 76 %, passando da [4,9-6,0] % nel 2022 a [8,6-10,6] % nel periodo dell'inchiesta.

(525) Le importazioni dalla Russia sono diminuite quasi del 30 % nel periodo in esame. La loro quota di mercato è passata da [10,6-13,1] % nel 2022 a [7,9-9,7] % nel periodo dell'inchiesta.

(526) Sebbene fosse la quinta fonte più importante di CRF importati in Turchia, il Regno Unito è rimasto nettamente distanziato dai primi quattro paesi d'origine, registrando volumi delle importazioni in calo (-35 %) e quote di mercato trascurabili (tra lo 0,3 % e l'1,1 % nel periodo in esame, mentre la quota di mercato più bassa è stata osservata nel periodo dell'inchiesta).

3.5.1.4. Volumi delle vendite sul mercato interno, quota di mercato, prezzi sul mercato interno e prezzi all'importazione

(527) La Commissione ha stabilito i volumi delle vendite sul mercato interno sulla base dei dati raccolti dal governo della Turchia presso i produttori turchi di CRF. La quota di mercato delle vendite sul mercato interno è stata determinata confrontando i volumi delle vendite con il consumo sul libero mercato in Turchia.

(528) Il volume delle vendite sul mercato interno, la quota di mercato e i prezzi di vendita sul mercato interno hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 18

Volume delle vendite sul mercato interno e quota di mercato

	2022	2023	2024	PI
Volume delle vendite sul mercato interno (in tonnellate)	1 924 449	1 821 160	1 825 216	1 728 873
Indice (2022 = 100)	*100*	*95*	*95*	*90*
Quota di mercato (in %)	66,3	59,5	66,5	62,1
Indice (2022 = 100)	*100*	*90*	*100*	*94*
Prezzo delle vendite sul mercato interno (in TRY/tonnellata)	16 708	20 199	25 968	26 718
Indice (2022 = 100)	*100*	*121*	*155*	*160*
Prezzo delle vendite sul mercato interno a prezzi storici del 2022 (in TRY/tonnellata)	16 708	15 674	15 119	14 502
Indice (2022 = 100)	*100*	*94*	*90*	*87*

Fonte: risposta del governo della Turchia al questionario e alla richiesta di maggiori informazioni.

(529) Le vendite sul mercato interno sono diminuite costantemente nel periodo in esame. Nel periodo dell'inchiesta il volume delle vendite dei produttori turchi di CRF sul mercato interno ha registrato una flessione del 10 % rispetto al 2022.

(530) La quota di mercato delle vendite sul mercato interno è diminuita di conseguenza. Tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta i produttori turchi di CRF hanno perso il 6 % del loro mercato interno. Nel 2023 i volumi delle importazioni sono aumentati in modo significativo, il che si è tradotto in una considerevole diminuzione della quota delle vendite sul mercato interno turco dei CRF (–10 %).

(531) Il prezzo nominale delle vendite sul mercato interno è aumentato notevolmente (+60 %). Al netto dell'effetto dell'inflazione, è diminuito costantemente durante tutto il periodo in esame. Nel periodo dell'inchiesta era inferiore del 13 % rispetto al 2022.

(532) La Commissione ha inoltre confrontato i prezzi praticati sul mercato interno con i prezzi all'importazione durante il periodo in esame. Ai fini di tale confronto, ha utilizzato i prezzi nominali in TRY per tonnellata di CRF.

Tabella 19

Prezzo delle vendite sul mercato interno e prezzi all'importazione (in TRY/tonnellata)

	2022	2023	2024	PI
Prezzo delle vendite sul mercato interno	16 708	20 199	25 968	26 718
Prezzi all'importazione	17 428	19 752	27 373	26 978
Rapporto prezzo all'importazione/sul mercato interno	*1,04*	*0,98*	*1,05*	*1,01*
Corea	17 188	18 085	25 063	25 559
Rapporto prezzo all'importazione/sul mercato interno	*1,03*	*0,90*	*0,97*	*0,96*
Unione europea	19 407	26 286	32 957	34 121
Rapporto prezzo all'importazione/sul mercato interno	*1,16*	*1,30*	*1,27*	*1,28*
Federazione russa	16 215	17 789	22 994	22 450
Rapporto prezzo all'importazione/sul mercato interno	*0,97*	*0,88*	*0,89*	*0,84*
RPC	18 927	18 053	26 127	25 646
Rapporto prezzo all'importazione/sul mercato interno	*1,13*	*0,89*	*1,01*	*0,96*
Regno Unito	13 282	16 300	20 766	21 606
Rapporto prezzo all'importazione/sul mercato interno	*0,79*	*0,81*	*0,80*	*0,81*

Fonte: risposta del governo della Turchia al questionario e alla richiesta di maggiori informazioni.

(533) I prezzi medi all'importazione sono rimasti al di sopra del livello dei prezzi praticati sul mercato interno durante tutto il periodo in esame, ad eccezione del 2023. La media è stata tuttavia fortemente influenzata dalle importazioni dall'Unione, che sono arrivate a superare del 30 % i prezzi praticati sul mercato interno (nel 2023). Nel periodo dell'inchiesta i prezzi dei CRF importati dall'Unione hanno superato del 28 % i prezzi sul mercato interno.

(534) Il prezzo medio delle importazioni dalla RPC superava del 13 % i prezzi praticati sul mercato interno nel 2022, per poi scendere all'89 % dei prezzi praticati sul mercato interno nel 2023. Nel periodo successivo (2024, periodo dell'inchiesta) è rimasto all'incirca allo stesso livello dei prezzi praticati sul mercato interno.

3.5.1.5. Conclusioni

(535) Pur essendo diminuite a un ritmo più sostenuto rispetto al consumo sul libero mercato, le vendite sul mercato interno dei produttori turchi di CRF hanno mantenuto una quota di mercato dominante sul mercato turco dei CRF. L'aumento complessivo delle importazioni è stato determinato principalmente dalle importazioni dalla Corea e dall'Unione. Le importazioni dalla RPC sono diminuite e hanno perso quote di mercato nel periodo in esame. Inoltre, la RPC si è classificata solo al quarto posto in termini di origine dei CRF importati dopo la Corea, l'Unione e la Russia.

(536) In termini di prezzi, le importazioni cinesi erano effettuate a prezzi simili a quelli praticati sul mercato interno, mentre i prezzi delle importazioni da altri paesi fornitori, in particolare l'Unione, erano notevolmente più elevati.

(537) Considerando i volumi, i prezzi e le quote di mercato delle vendite sul mercato interno dei produttori turchi di CRF e i volumi e i prezzi delle importazioni dalla Cina, dalla Corea e dall'Unione, la Commissione ha constatato che la penetrazione nel mercato dei CRF di origine cinese era piuttosto modesta e non avrebbe potuto incidere in modo significativo sui prezzi sul mercato turco dei CRF. Di conseguenza la Commissione ha concluso che le importazioni cinesi non hanno creato una particolare situazione di mercato sul mercato turco.

3.5.2. *Applicazione delle disposizioni dell'articolo 18, paragrafo 1, del regolamento di base*

3.5.2.1. Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. («Tatmetal»)

(538) Nell'avviso di apertura e nella lettera di accompagnamento al questionario inviato a Tatmetal il 18 settembre 2025 la Commissione ha comunicato che, qualora si accertasse che una parte interessata ha fornito informazioni false o fuorvianti, tali informazioni potrebbero non essere tenute in considerazione e potrebbero essere utilizzati i dati disponibili.

(539) Il 16 aprile 2026 la Commissione ha informato Tatmetal della sua intenzione di applicare l'articolo 18 del regolamento di base a causa di una serie di problemi emersi durante la visita di verifica.

(540) In primo luogo, per quanto riguarda l'acciaio full-hard, Tatmetal ha deliberatamente scelto di modificare la costruzione del numero di controllo del prodotto, informandone la Commissione solo durante la verifica in loco. Tale irregolarità ha interessato sia le operazioni di vendita sul mercato interno che quelle all'esportazione.

(541) In secondo luogo, la Commissione ha individuato, nel periodo dell'inchiesta, vendite del prodotto oggetto dell'inchiesta ad acquirenti nelle zone franche della Turchia che trasformavano prodotti piatti di acciaio laminati a freddo in prodotti a valle aventi caratteristiche e usi differenti, ad esempio utensili da cucina. Tali vendite sono state classificate come altre vendite e non sono state dichiarate né come vendite sul mercato interno né come vendite nell'UE.

(542) In terzo luogo, Tatmetal ha segnalato due serie distinte di tassi di cambio: i tassi di cambio per le vendite sul mercato interno erano ricavati dal sistema contabile della società, mentre i tassi di cambio applicabili alle vendite nell'UE erano riportati dalla fattura doganale. La Commissione ha riscontrato diverse incongruenze nei tassi di cambio relativi alla medesima data estrapolati dal sistema contabile della società. La Commissione ha inoltre rilevato che i tassi di cambio doganali utilizzati per le vendite nell'Unione ad acquirenti indipendenti nelle stesse date erano inferiori ai tassi di cambio estrapolati dal sistema contabile della società.

(543) In quarto luogo, per quanto riguarda le vendite nell'UE dichiarate da Tatmetal, la Commissione ha individuato una serie di operazioni che di fatto configuravano esportazioni nella Macedonia del Nord, anziché nell'Unione. Tali operazioni erano registrate nel porto di Salonicco, ma la destinazione finale si trovava nella Macedonia del Nord, come confermato dai dati originali della società e dalle operazioni campionate.

(544) In quinto luogo le spese di trasporto riportate nella tabella delle vendite nell'UE erano incomplete. Diverse operazioni CIF e CFR non riportavano le corrispondenti fatture delle spese di nolo marittimo o di movimentazione.

(545) Nelle sue osservazioni, per quanto riguarda il primo punto relativo alla costruzione dell'NCP, Tatmetal ha sostenuto che i prodotti full-hard non presentavano una qualità superficiale e non erano descritti dalla pertinente norma europea (EN 10130) allo stesso modo dei prodotti laminati a freddo ricotti e che l'attribuzione di una qualità superficiale quale definita nell'NCP avrebbe comportato la fornitura di informazioni fuorvianti.

(546) Secondo la Commissione l'aspetto della superficie non esposta era il più adatto per i prodotti full-hard, in quanto tali prodotti non sono destinati ad essere esposti e non presentano una finitura ai sensi della norma EN 10130. La Commissione ha riclassificato l'NCP interessato nell'elenco delle vendite sul mercato interno e in quello delle vendite nell'UE.

(547) Per quanto riguarda il secondo punto relativo alle vendite effettuate nelle zone franche della Turchia, Tatmetal ha affermato che le vendite in tali zone non costituivano vendite sul mercato interno secondo le norme contabili della società e non potevano essere identificate come vendite all'esportazione specifiche dell'UE ai sensi del diritto turco. Tatmetal ha asserito che le vendite nella zona franca erano definite dalla legislazione turca come vendite all'esportazione e non come vendite sul mercato interno, in quanto ai sensi della legislazione turca in materia di esportazione e IVA ([121]) le spedizioni dalla Turchia verso una zona franca rientrano nel regime di esportazione. Tatmetal ha inoltre citato la legge n. 3218 sulle zone franche, adottata il 6 giugno 1985 ([122]), in base alla quale le zone franche, pur facendo parte del territorio doganale turco, sono considerate al di fuori di tale territorio ai fini dei dazi all'importazione e delle misure di politica commerciale e le merci collocate in una zona franca beneficiano di norma delle agevolazioni connesse all'esportazione. Tatmetal ha anche presentato documenti giustificativi relativi al costo di trasporto per le operazioni di vendita destinate alle zone franche nel caso in cui la Commissione avesse deciso di trattare le vendite come vendite sul mercato interno o nell'UE.

(548) La Commissione ha preso atto della spiegazione fornita da Tatmetal secondo cui le zone franche, pur facendo parte del territorio doganale turco, sono considerate al di fuori di tale territorio ai fini dei dazi all'importazione e delle misure di politica commerciale. Nel caso di specie la Commissione ha osservato che il prodotto oggetto dell'inchiesta era venduto ad acquirenti nelle zone franche, che fanno parte del territorio doganale turco. Tatmetal ha affermato di non disporre di informazioni sulla destinazione delle merci dopo la conclusione delle vendite. Dai siti web dei rispettivi acquirenti, la Commissione ha rilevato che le loro attività commerciali riguardavano settori a valle, come utensili da cucina e sistemi di scaffalature in acciaio. Era pertanto necessaria una trasformazione sostanziale del prodotto oggetto dell'inchiesta nelle zone franche, rientranti nel territorio doganale turco, prima della successiva esportazione. La Commissione ha dunque trattato tali vendite come vendite sul mercato interno.

(549) La Commissione ha inoltre rilevato che i documenti giustificativi supplementari relativi al costo di trasporto per le operazioni di vendita destinate alle zone franche in Turchia consistevano in un foglio di lavoro per il costo di trasporto interno, con un costo di trasporto unitario per zona in Turchia. La Commissione ha rilevato che Tatmetal non ha fornito dati contabili effettivi a sostegno dell'imputazione delle spese di trasporto alle vendite destinate alle zone franche. L'argomentazione è stata respinta.

(550) Per quanto riguarda il terzo punto sui tassi di cambio, Tatmetal ha affermato che per le vendite all'esportazione ha indicato il tasso di cambio basato sulla data di chiusura doganale («intaç»), mentre per le vendite sul mercato interno ha applicato il tasso di cambio giornaliero della Banca centrale turca. Tatmetal ha spiegato che per l'elenco delle vendite nell'UE si applicava il tasso di acquisto della Banca centrale turca, mentre per l'elenco delle vendite sul mercato interno si applicava quello di vendita.

(551) La Commissione ha osservato che Tatmetal ha deliberatamente scelto di convertire il valore netto della fattura in TRY con un tasso di cambio basato sulla data di chiusura doganale (intaç). Non è risultato chiaro il motivo per cui fosse più appropriato utilizzare il tasso di cambio alla data intaç invece del tasso di cambio alla data della fattura, salvo per la dichiarazione della società secondo cui tale approccio era in linea con i documenti contabili. La Commissione ha osservato che, nella maggior parte dei casi, il tasso di cambio intaç indicato nell'elenco delle vendite nell'UE era superiore al tasso di cambio figurante in tale elenco, applicabile per l'acquisto o la vendita alla stessa data della fattura. Ciò comportava un aumento del valore della fattura nella valuta contabile rispetto al tasso di cambio della Banca centrale turca applicato per le vendite in valuta estera sul mercato interno. Solo durante la verifica in loco la società ha spiegato alla Commissione di non aver utilizzato il tasso di cambio alla data della fattura per le vendite nell'Unione ad acquirenti indipendenti. Tale divulgazione tardiva delle informazioni ha impedito alla Commissione di analizzare correttamente i dati presentati, ostacolando così in modo significativo l'inchiesta.

([121]) Regolamento sulle esportazioni (İhracat Yönetmeliği), Gazzetta ufficiale n. 26190 del 6 giugno 2006.
([122]) Gazzetta ufficiale n. 18785 del 15 giugno 1985.

(552) La Commissione ha inoltre rilevato che i tassi di cambio indicati nell'elenco delle vendite nell'UE applicabili alla data dell'ordine di acquisto in alcuni casi erano diversi dai tassi di cambio indicati nell'elenco delle vendite sul mercato interno applicabili alla data dell'ordine di acquisto. In tale situazione la Commissione ha ritenuto che un uso coerente dei tassi di cambio medi mensili fosse appropriato per correggere le incongruenze e i tassi di cambio comunicati in modo errato. La Commissione ha pertanto applicato i dati disponibili per quanto riguarda i tassi di cambio comunicati. Le argomentazioni di Tatmetal sono state respinte per tali motivi.

(553) Per quanto riguarda il quarto punto relativo alle vendite alla Macedonia del Nord, Tatmetal ha spiegato che l'elenco delle vendite poteva essere impreciso o fuorviante ai fini dell'attribuzione della destinazione, in quanto poteva rispecchiare informazioni sugli indirizzi degli acquirenti, dati di fatturazione, indirizzi assegnati automaticamente nel sistema ERP o informazioni preliminari sulla spedizione errate. Per tale motivo Tametel ha comunicato le informazioni relative al paese sulla base dell'elenco doganale ufficiale. Tatmetal ha presentato documenti per dimostrare che la destinazione finale del prodotto oggetto dell'inchiesta nelle operazioni individuate dalla Commissione era la Grecia, e non la Macedonia del Nord.

(554) La Commissione ha rilevato che Tatmetal ha deciso di basarsi sulle informazioni contenute nella dichiarazione doganale di esportazione. Nei documenti aggiuntivi presentati, Tatmetal ha fatto riferimento alla condizione di consegna (CIF/CFR Salonicco) e al porto di scarico indicati nella dichiarazione doganale di esportazione (Salonicco, Grecia). Per le operazioni campionate dalla Commissione, in tutti e quattro i casi la destinazione finale indicata nella conferma dell'ordine di vendita era la Macedonia del Nord e/o l'indirizzo degli acquirenti era nella Macedonia del Nord e/o l'indirizzo degli acquirenti indicato in fattura era situato nella Macedonia del Nord e la destinazione finale risultante dalle voci degli ordini di vendita nel sistema ERP era situata, in tutti e quattro i casi, nella Macedonia del Nord. Inoltre Tatmetal non ha sostenuto la propria argomentazione, ad esempio presentando la dichiarazione doganale di importazione, le bolle di consegna o la polizza di carico/bolla di accompagnamento completa con la destinazione finale. Non essendo stata in grado di confermare se tali operazioni avessero come destinazione finale l'Unione, la Commissione le ha escluse dall'elenco delle vendite nell'UE. L'argomentazione è stata respinta. Nell'ambito di ulteriori controlli, la Commissione ha individuato un'ulteriore operazione di vendita destinata alla Svizzera. Tale operazione è stata rimossa dall'elenco delle vendite nell'UE.

(555) Per quanto riguarda il quinto punto relativo alle spese di trasporto nell'elenco delle vendite nell'UE, Tatmetal ha sostenuto che alcuni costi associati all'esportazione non erano direttamente identificabili nei moduli per la dichiarazione in dogana. Tali costi sono stati invece indicati nelle spese generali, amministrative e di vendita relative alle vendite all'esportazione, nella categoria «altri» o in «commissioni della sede centrale». In risposta alla lettera ex articolo 18, Tatmetal ha effettuato un riesame manuale delle vendite interessate per segnalare il nolo marittimo mancante e ha comunicato le spese aggiuntive relative al nolo marittimo e alla movimentazione.

(556) La Commissione ha esaminato i calcoli e i documenti di lavoro presentati per i costi di movimentazione relativi alle esportazioni e il nolo marittimo mancanti e ha accettato il calcolo.

(557) Il 15 luglio 2026 la Commissione ha informato Tatmetal di aver individuato ulteriori questioni sulla base delle quali intendeva applicare le disposizioni dell'articolo 18 del regolamento di base («seconda lettera ex articolo 18»).

(558) La Commissione ha sottolineato che la società non ha fornito alcun elemento di prova a sostegno dell'imputazione delle spese di trasporto a operazioni di vendita sul mercato interno. Durante la verifica in loco la società ha affermato che non esisteva alcun collegamento tra i costi di trasporto sostenuti sul mercato interno e le singole operazioni. La società ha spiegato in che modo utilizzava i dati interni per indicare i costi di trasporto per le operazioni di vendita sul mercato interno. A tale riguardo non ha fornito l'accesso ai dati utilizzati per determinare i valori dei costi di trasporto dichiarati per ogni operazione e solo l'ultimo giorno della verifica in loco ha fornito il foglio di lavoro preparatorio per le operazioni di vendita sul mercato interno contenente gli adeguamenti comunicati, compresi i costi di trasporto. Inoltre, i dipendenti interessati non erano disponibili per ulteriori chiarimenti durante la verifica in loco. Infine, nonostante l'esplicita richiesta in tal senso, non è stata presentata alcuna prova documentale, ad esempio fatture ricevute da società di trasporto.

(559) Nelle sue osservazioni Tatmetal ha innanzitutto sostenuto che nella relazione di verifica non vi era alcuna indicazione del fatto che Tatmetal non avesse fornito le informazioni necessarie o che le informazioni fornite non abbiano potuto essere verificate.

(560) In secondo luogo, la società ha affermato che, contrariamente a quanto sostenuto dalla Commissione, i dipendenti della logistica erano disponibili telefonicamente e si sarebbero messi a disposizione di persona se la Commissione ne avesse fatto richiesta.

(561) In terzo luogo, la società ha affermato che non vi erano ulteriori elementi di prova specifici, diversi dai dati interni riportati nel foglio di lavoro preparatorio per le operazioni di vendita sul mercato interno dichiarate, che potessero corroborare i costi di trasporto comunicati per le operazioni di vendita sul mercato interno.

(562) In quarto luogo, Tatmetal ha affermato che l'aspettativa della Commissione secondo cui la società avrebbe dovuto fornire ulteriori elementi di prova confermativi senza che ne fosse fatta richiesta e di sua spontanea iniziativa è irragionevole e in contrasto con gli obblighi della Commissione a norma dell'articolo 6.1 dell'accordo OMC relativo all'applicazione dell'articolo VI dell'accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio del 1994 («accordo antidumping dell'OMC»).

(563) In quinto luogo la società ha affermato che il masterfile delle operazioni di vendita sul mercato interno è stato fornito alla Commissione il primo giorno della verifica in loco e non l'ultimo giorno, come asserito dalla stessa. Un altro foglio di lavoro preparatorio è stato presentato l'ultimo giorno della verifica in loco, in quanto la Commissione ne aveva fatto richiesta in quel momento.

(564) Infine la società ha affermato che i dati relativi al costo di trasporto unitario inclusi nel foglio di lavoro preparatorio fornito l'ultimo giorno della verifica insieme ai documenti di spedizione dovrebbero essere considerati un metodo ragionevole per fornire sufficienti elementi di prova a sostegno degli adeguamenti comunicati per il trasporto interno.

(565) Fermo restando quanto precede, nelle sue osservazioni sulla lettera ex articolo 18 Tatmetal ha presentato il registro interno dei costi di trasporto e le fatture emesse per i servizi di trasporto resi.

(566) La Commissione ha ricordato che la relazione di verifica contiene un resoconto del processo di verifica. Non fornisce alcun giudizio sul livello di collaborazione da parte della società oggetto di verifica. La relazione di verifica ha riportato correttamente le spiegazioni fornite dalla società per quanto riguarda i costi di trasporto relativi alle operazioni di vendita sul mercato interno, senza trarre alcuna conclusione in merito all'adeguatezza degli elementi di prova forniti. Pertanto il fatto che la relazione di verifica non abbia individuato le carenze negli elementi di prova forniti non può essere interpretato come un'accettazione dei dati da parte della Commissione. Di conseguenza la Commissione ha respinto l'argomentazione di cui al considerando 559.

(567) Per quanto riguarda la tempestività della trasmissione dei dati utilizzati per la preparazione della risposta al questionario in merito alle operazioni di vendita sul mercato interno e ai relativi costi, nonché la disponibilità del personale pertinente, va notato che l'incapacità generale della società di fornire spiegazioni e di corroborare le informazioni fornite in altre parti della risposta al questionario ha causato ritardi nel processo di verifica. Di conseguenza la Commissione ha potuto esaminare le operazioni di vendita sul mercato interno e all'esportazione solo l'ultimo giorno della verifica in loco. La Commissione è stata pertanto costretta a stabilire un ordine di priorità e non è stata in grado di esaminare le informazioni fornite con il livello di dettaglio che sarebbe stato normalmente necessario. L'eventuale disponibilità del personale logistico a partecipare di persona alla verifica dunque era irrilevante, in quanto la Commissione è stata informata del metodo utilizzato per dichiarare il trasporto interno solo l'ultimo giorno della verifica in loco. L'argomentazione della società secondo cui il primo giorno della verifica è stato fornito un masterfile delle vendite sul mercato interno non è corretta. La società ha effettivamente presentato diversi cosiddetti masterfile. Per quanto riguarda le vendite, ha fornito una relazione sulle vendite che non conteneva informazioni sulle spese di trasporto e che quindi non era pertinente per la questione in esame. Di conseguenza gli argomenti di cui ai considerando 560 e 563 sono stati respinti.

(568) Per quanto riguarda l'argomentazione della società secondo cui i documenti di spedizione (documenti attestanti la consegna delle merci al vettore per il trasporto) e un costo di trasporto unitario non suffragato costituiscono un metodo adeguato per corroborare il costo di trasporto dichiarato per le operazioni sul mercato interno, in particolare in quanto la società non disponeva presumibilmente di elementi di prova più specifici, la Commissione ha rilevato che la società stessa ha presentato fatture di trasporto in risposta alla seconda lettera ex articolo 18. Ciò dimostra chiaramente che la società era in possesso di elementi di prova in grado di corroborare i costi di trasporto sul mercato interno. Di conseguenza le argomentazioni di cui ai considerando 561 e 564 sono state respinte.

(569) Per quanto riguarda la documentazione presentata in risposta alla seconda lettera ex articolo 18, la Commissione l'ha respinta in quanto non è stato possibile verificarne la veridicità in questa fase della procedura.

(570) Infine, la Commissione ha contestato il fatto di aver agito in violazione dell'articolo 6.1 dell'accordo antidumping dell'OMC aspettandosi che la società fornisse di spontanea iniziativa elementi di prova che corroborassero i costi di trasporto dichiarati. La Commissione ha richiesto documenti per un campione di operazioni di vendita sul mercato interno a sostegno dei dati comunicati, quali il tipo di prodotto, l'acquirente, la destinazione, il rapporto con il cliente, il quantitativo e il prezzo delle vendite, nonché i costi sostenuti per l'operazione di vendita. La Commissione ha specificamente richiesto documenti a sostegno dei costi di trasporto dichiarati. La società, tuttavia, non ha fornito tali documenti, sebbene fosse chiaramente in possesso delle fatture di trasporto, come spiegato ai considerando 565 e 568. Di conseguenza la Commissione ha respinto l'argomentazione di cui al considerando 562.

3.5.2.2. Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş., Bursa («Borcelik»)

(571) Al punto 10 dell'avviso di apertura la Commissione ha ricordato alle parti interessate che se avessero negato l'accesso alle informazioni necessarie o non le avessero fornite entro i termini fissati, o se avessero ostacolato gravemente l'inchiesta, le conclusioni avrebbero potuto basarsi sui dati disponibili in conformità all'articolo 18 del regolamento di base. La Commissione ha inoltre ribadito le conseguenze della mancanza di collaborazione nella lettera inviata il 18 settembre 2025 ai produttori esportatori inseriti nel campione in merito al loro inserimento nel campione.

(572) Il 17 giugno 2026 la Commissione ha informato Borcelik che nel corso dell'inchiesta era emersa una serie di questioni che avrebbero potuto portare all'applicazione dell'articolo 18 del regolamento di base.

(573) In primo luogo, la Commissione ha chiesto alla società di presentare una situazione contabile generale in ben quattro occasioni: nel questionario, nella prima e nella seconda lettera di richiesta di maggiori informazioni e all'inizio della verifica in loco, quando è emerso che nella versione predisposta dalla società mancavano alcuni dati. La situazione contabile generale fornita dalla società a seguito della quarta richiesta era in un formato che richiedeva un ulteriore trattamento. La mancata presentazione da parte della società della situazione contabile generale richiesta in un formato adeguato ha ritardato l'inchiesta.

(574) In secondo luogo, la società non ha fornito tutte le informazioni richieste nella tabella G — Profitti e perdite. In particolare, ha deciso di fornire una suddivisione degli utili e delle perdite su cambi, distinguendoli tra effettivi e da conversione, solo durante la verifica in loco. Considerato l'elevato numero di conti su cui erano registrati gli utili e le perdite su cambi, la Commissione non ha potuto verificare in modo soddisfacente le informazioni presentate.

(575) In terzo luogo, pur essendo stata specificamente invitata a trasmettere, con largo anticipo rispetto alla verifica in loco, eventuali rettifiche di errori di lieve entità rilevati durante la preparazione per la verifica, la società ha presentato tali rettifiche solo il primo giorno della verifica. Inoltre, alcune delle rettifiche apportate ai dati sulle vendite sul mercato interno non potevano essere considerate di lieve entità. A seguito di tali rettifiche, le spese di trasporto connesse a singole operazioni di vendita sul mercato interno sono aumentate del 250 %.

(576) In quarto luogo, le spese di trasporto connesse alle operazioni di vendita sul mercato interno erano corroborate da elementi di prova presentati dalla società (relazioni sulle spedizioni e costi di trasporto estratti dai registri della società) solo per una quota trascurabile delle vendite sul mercato interno, pari a meno del 3 % delle operazioni pertinenti.

(577) In quinto luogo, solo durante la verifica in loco la società ha informato la Commissione di non aver comunicato le spese di trasporto sostenute per il trasporto del prodotto oggetto dell'inchiesta tra lo stabilimento e un deposito esterno. Anche gli elementi di prova di cui al considerando 576 non contenevano le informazioni necessarie.

(578) La società ha chiesto un'audizione con i servizi della Commissione e ha presentato osservazioni in merito all'intenzione della Commissione di applicare l'articolo 18 del regolamento di base per quanto riguarda le questioni descritte ai considerando da 573 a 577.

(579) Durante l'audizione e nelle sue osservazioni, Borcelik ha contestato l'intenzione della Commissione di applicare i dati disponibili a norma dell'articolo 18 del regolamento di base e ha sostenuto di non aver ostacolato lo svolgimento dell'inchiesta.

(580) Per quanto riguarda il primo punto relativo alla situazione contabile generale, Borcelik ha affermato che la situazione contabile generale relativa ai costi e ricavi per l'intero periodo dell'inchiesta era già stata fornita nella risposta iniziale al questionario e che pertanto la Commissione disponeva già delle informazioni pertinenti per la determinazione delle SGAV. Borcelik ha aggiunto che la situazione contabile generale relativa ad attività e passività era stata fornita in risposta alla prima lettera di richiesta di maggiori informazioni. Dopo la seconda lettera di richiesta di maggiori informazioni è stata trasmessa una situazione contabile generale completa relativa ad attività, passività, costi ed entrate, e la stessa situazione contabile generale completa è stata fornita anche durante le verifiche in loco.

(581) La Commissione ha rilevato che, nelle sue osservazioni sulla lettera ex articolo 18, Borcelik si è limitata a ripercorrere le modalità di presentazione della situazione contabile generale. Il resoconto della società ha confermato che la situazione contabile generale era stata presentata in modo frammentato e che la Commissione ha ricevuto una versione completa solo durante la verifica in loco. A tale riguardo va notato che la risposta alla seconda lettera di richiesta di maggiori informazioni doveva essere, come di fatto è stata, presentata all'inizio della visita di verifica. La Commissione ha pertanto ritenuto che il resoconto fattuale presentato dalla società nelle sue osservazioni sulla lettera ex articolo 18 confermasse le osservazioni della Commissione. Inoltre, nulla nelle osservazioni della società smentisce le conclusioni della Commissione secondo cui la situazione contabile generale completa è stata ricevuta solo in una fase molto avanzata del procedimento, compromettendo l'analisi dei dati presentati dalla società. Di conseguenza la Commissione ha confermato le sue risultanze secondo cui la presentazione tardiva della situazione contabile generale completa ha ostacolato l'indagine.

(582) Per quanto riguarda il secondo punto relativo alla suddivisione degli utili e delle perdite su cambi, Borcelik ha affermato che, a parte la tabella pertinente contenente due righe distinte per gli utili e le perdite realizzati e da conversione, il questionario stesso non richiedeva esplicitamente una scomposizione di tali spese. La società ha inoltre sostenuto che né l'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base, né l'articolo 2.2.2 dell'accordo antidumping dell'OMC, né la giurisprudenza dell'Unione operano una distinzione tra utili e perdite su cambi realizzati e da conversione. Secondo Borcelik, una suddivisione degli utili e delle perdite su cambi in realizzati e da conversione non costituiva pertanto un'informazione necessaria. Borcelik ha inoltre sostenuto che, qualora la Commissione avesse ritenuto necessarie le informazioni sulla suddivisione, avrebbe dovuto richiederle nella lettera di richiesta di maggiori informazioni. Infine, la società ha contestato le conclusioni della Commissione secondo cui la presentazione tardiva della suddivisione e dei relativi elementi di prova (registri contabili) avrebbe ostacolato l'inchiesta, in quanto la Commissione avrebbe dovuto essere a conoscenza dell'elevato numero di conti su cui erano registrati gli utili e le perdite su cambi dalla risposta iniziale al questionario. Borcelik ha sostenuto che il ricorso ai dati disponibili non era giustificato per tale questione, in quanto i registri contabili relativi agli utili e alle perdite su cambi erano verificabili durante la visita di verifica ed erano stati raccolti come documenti di verifica.

(583) La Commissione ha rilevato che Borcelik non ha contestato il fatto che le informazioni richieste nella tabella pertinente del questionario, che è parte integrante dello stesso, non siano state fornite. Il fatto che la Commissione non si concentri su una carenza specifica nella lettera di richiesta di maggiori informazioni inviata alla società non invalida la richiesta iniziale di fornire le rispettive informazioni derivanti dal contenuto del questionario antidumping. Inoltre, il fatto che la società abbia presentato di sua spontanea iniziativa una revisione in cui distingueva le due categorie di utili e perdite su cambi subito prima della verifica delle parti pertinenti della risposta al questionario confermava che era consapevole del fatto che la suddivisione costituiva un'informazione necessaria. La Commissione ha altresì ritenuto di disporre del potere discrezionale di verificare gli utili e le perdite su cambi realizzati e da conversione per garantire che tali importi fossero correttamente imputati alle SGAV sulla base dei dati effettivi relativi alla produzione e alle vendite del prodotto oggetto dell'inchiesta. Infine, la Commissione era effettivamente a conoscenza del numero di conti su cui erano registrati gli utili e le perdite su cambi. La suddivisione fornita dalla società durante la verifica in loco non era però collegata ai titoli dei conti pertinenti. Ciò significa che qualsiasi ipotesi formulata sulla base delle informazioni fornite nella risposta al questionario sarebbe stata priva di significato se nella sua analisi la Commissione si fosse basata sui titoli dei conti. La Commissione ha pertanto confermato la sua conclusione secondo cui il fatto che Borcelik abbia suddiviso gli utili e le perdite su cambi in realizzati e da conversione solo durante la verifica in loco ha causato ritardi nel programma delle verifiche.

(584) Per quanto riguarda il terzo e il quarto punto relativi alle spese di trasporto, Borcelik ha asserito che le istruzioni della Commissione sui termini erano contraddittorie, in quanto la lettera in preparazione della verifica suggeriva che le modifiche presentate all'inizio della verifica non avrebbero comportato automaticamente il ricorso all'articolo 18 del regolamento di base. Borcelik ha inoltre affermato che l'impatto di tali rettifiche non era così sostanziale e che la Commissione ha frainteso le informazioni contenute nei dati raccolti durante la verifica in loco, che secondo la società contenevano solo esempi del calcolo delle spese di trasporto per le vendite sul mercato interno. Infine, la società ha affermato che la Commissione ha accettato altre rettifiche di errori comunicate nella stessa occasione.

(585) La Commissione ha osservato che Borcelik non ha contestato il fatto che una versione riveduta delle spese di trasporto interno fosse stata fornita solo all'inizio della verifica. I termini comunicati alla società erano chiari. In primo luogo, la Commissione ha fissato un termine per le rettifiche degli errori di lieve entità riscontrati durante la preparazione per la verifica in loco. Il termine per tali rettifiche era fissato a una data antecedente l'inizio della verifica. La Commissione ha anche affermato che eventuali rettifiche apportate dopo l'inizio della verifica potevano dar luogo all'applicazione dell'articolo 18 del regolamento di base. In secondo luogo, la Commissione ha effettivamente chiesto ulteriori informazioni sulle vendite sul mercato interno che dovevano essere presentate all'inizio della verifica. Secondo la Commissione tuttavia tale ulteriore richiesta non costituiva una nuova opportunità per apportare ulteriori rettifiche. La Commissione ha confermato la sua posizione in merito all'entità delle rettifiche presentate. Esse riguardavano circa il 60 % delle vendite sul mercato interno e hanno fatto aumentare del 250 % le spese dichiarate per le vendite sul mercato interno. Altre rettifiche sono state accettate in quanto erano di lieve entità e non modificavano in modo significativo il quadro delle informazioni presentate. Infine, la Commissione ha ritenuto che nel fascicolo non vi fossero elementi di prova a sostegno dell'argomentazione secondo cui i dati forniti sulle spese di trasporto interno costituivano un semplice esempio. In primo luogo, la società non li ha presentati come esempio durante la verifica in loco. In secondo luogo, i dati estratti dai documenti contabili della società contenevano informazioni relative a tutti i mesi del periodo dell'inchiesta e riguardavano diverse società di trasporto. Non è pertanto chiaro in che modo tale serie di dati possa rappresentare un semplice campione delle informazioni complete sulle spese di trasporto interno. L'argomentazione della società secondo cui la questione in esame non giustificava il ricorso ai dati disponibili è stata pertanto respinta.

(586) La società non ha contestato le conclusioni della Commissione relative al quinto punto sulla comunicazione delle spese di trasporto per i canali di vendita in cui erano coinvolti depositi esterni.

3.5.3. *Valore normale*

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

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

(589) La Commissione ha poi verificato se le vendite sul mercato interno di ciascun produttore esportatore inserito nel campione per ciascun tipo di prodotto identico o comparabile a un tipo di prodotto esportato nell'Unione fossero rappresentative, in conformità all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto sono rappresentative se il volume totale delle vendite sul mercato interno di tale tipo di prodotto ad acquirenti indipendenti durante il periodo dell'inchiesta rappresenta almeno il 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione nell'Unione del tipo di prodotto identico o comparabile. La Commissione ha stabilito che, per un ristretto numero di tipi di prodotto esportati nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta, le vendite sul mercato interno erano totalmente assenti o inferiori al 5 % del volume e pertanto non rappresentative.

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

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

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

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

(592) Nel presente caso il valore normale è pari alla media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno di tale tipo di prodotto durante il PI.

(593) Il valore normale è il prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto per le sole vendite remunerative dei tipi di prodotto effettuate sul mercato interno durante il PI se:

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

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

(594) Dall'analisi delle vendite sul mercato interno è emerso che meno del 30 % di tutte le vendite di Tatmetal sul mercato interno e meno del 50 % di tutte le vendite di Borcelik sul mercato interno era remunerativo e che la media ponderata del prezzo di vendita era superiore al costo di produzione. Il valore normale è stato pertanto calcolato come media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta o come media ponderata delle sole vendite remunerative.

(595) Per i tipi di prodotto per i quali le vendite sono state complessivamente remunerative, il valore normale è stato calcolato come media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta o come media ponderata delle sole vendite remunerative, a seconda del volume delle vendite remunerative.

(596) Quando, nel corso di normali operazioni commerciali, le vendite di un tipo di prodotto simile sono state insufficienti oppure quando un tipo di prodotto non è stato venduto in quantitativi rappresentativi sul mercato interno, la Commissione ha costruito il valore normale in conformità all'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base. Per i tipi di prodotto per i quali non sono state realizzate vendite sul mercato interno e non erano disponibili informazioni specifiche sui prezzi di mercato per i tipi di prodotto non venduti dai produttori esportatori inseriti nel campione sul mercato interno, la Commissione ha calcolato il valore normale in conformità all'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base.

(597) Il valore normale è stato costruito sommando al costo medio di produzione del prodotto simile dei produttori esportatori inseriti nel campione che hanno collaborato durante il periodo dell'inchiesta i seguenti elementi:

a) la media ponderata delle SGAV sostenute dai produttori esportatori inseriti nel campione che hanno collaborato in relazione alle vendite del prodotto simile sul mercato interno, nel corso di normali operazioni commerciali, durante il PI; e

b) la media ponderata dei profitti dei produttori esportatori inseriti nel campione che hanno collaborato, realizzati con le vendite del prodotto simile sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il PI.

(598) Per i tipi di prodotto non venduti in quantità rappresentative sul mercato interno, è stata aggiunta la media delle SGAV e dei profitti relativi alle operazioni effettuate nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno per questi tipi di prodotto. Poiché non esistevano altre fonti per i prezzi di vendita sul mercato interno dei tipi di prodotto non venduti sul mercato interno, il valore normale è stato costruito sommando la media ponderata delle SGAV e dei profitti di tutte le operazioni effettuate nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno al costo di produzione di tali tipi di prodotto.

(599) La Commissione, alla luce delle proprie conclusioni sulla parziale mancanza di collaborazione da parte di Borcelik, ha utilizzato i dati disponibili per stimare gli elementi seguenti delle SGAV:

— spese di trasporto sostenute dalla società per il trasporto del prodotto oggetto dell'inchiesta tra lo stabilimento e un deposito esterno;

— valore totale delle spese di trasporto che non è stato possibile imputare a singole operazioni di vendita sul mercato interno a causa della mancanza di elementi di prova.

(600) Per quanto riguarda le spese di trasporto, la Commissione ha respinto l'imputazione delle spese di trasporto per singola operazione. La Commissione ha invece incluso il valore totale dichiarato nelle SGAV utilizzate per determinare la redditività delle vendite sul mercato interno.

(601) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Borcelik ha commentato il trattamento delle spese di trasporto da parte della Commissione. Poiché tali osservazioni riguardano anche il confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, sono state trattate al punto 3.5.5.

(602) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Borcelik ha affermato che la Commissione dovrebbe rivedere la sua attribuzione degli interessi passivi sui prestiti orientati all'esportazione sia alle vendite sul mercato interno che a quelle all'esportazione. Secondo Borcelik, la Commissione dovrebbe rivedere il suo rifiuto di differenziare tra prestiti orientati all'esportazione e altri prestiti, sulla base dell'utilizzo dei prestiti e della mancanza di un meccanismo per collegarli alle esportazioni. Borcelik ha sostenuto che, poiché la mera esistenza di un impegno all'esportazione era sufficiente per consentire alla Commissione di considerare i prestiti orientati all'esportazione come sovvenzioni all'esportazione nelle inchieste sulle sovvenzioni ([123]), la Commissione dovrebbe applicare lo stesso principio nel caso di specie per stabilire se gli interessi passivi sostenuti per tali prestiti debbano essere attribuiti solo alle vendite all'esportazione o a tutte le vendite. La società ha ribadito la sua argomentazione nelle sue osservazioni sulle ulteriori informazioni finali, nonostante il fatto che la questione non fosse oggetto delle ulteriori informazioni finali e alla società fosse richiesto di presentare osservazioni solo sulle questioni oggetto delle ulteriori informazioni finali.

(603) La Commissione ha esaminato l'argomentazione. La Commissione ha sottolineato che la sua decisione di imputare gli interessi passivi connessi ai prestiti orientati all'esportazione si basava sui fatti del caso di specie. Nella presente inchiesta la Commissione ha valutato se le spese sostenute per i prestiti orientati all'esportazione dovessero essere imputate esclusivamente alle vendite all'esportazione. Dalla verifica in loco è emerso che, per ottenere un prestito orientato all'esportazione, la società deve assumere un impegno di esportazione e che esiste un sistema in base al quale la banca verifica il rispetto dell'impegno. Il fascicolo tuttavia non conteneva elementi di prova attestanti che i fondi acquisiti mediante un prestito orientato all'esportazione dovessero essere o fossero utilizzati esclusivamente per coprire i costi associati alle vendite all'esportazione, ad esempio collegando direttamente l'uso del prestito all'acquisto di materie prime che avrebbero dovuto essere utilizzate solo per la produzione di prodotti finiti destinati all'esportazione. La società non ha presentato tali elementi di prova neppure nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni. Di conseguenza l'argomentazione è stata respinta.

(604) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Borcelik ha affermato che la Commissione ha conteggiato due volte le spese di R&S. A tale riguardo, la società ha ribadito il trattamento contabile delle spese di R&S. Ha anche affermato che occorreva prendere in considerazione le entrate derivanti dalle sovvenzioni in relazione a tali spese di R&S.

(605) La Commissione ha esaminato l'argomentazione e in particolare ha verificato se le spiegazioni relative al trattamento contabile delle spese di R&S fossero in linea con la situazione contabile generale della società. La Commissione ha constatato che, in effetti, l'ammortamento delle spese di R&S era incluso nel costo delle vendite e nelle SGAV. Dunque, includere le spese di R&S sostenute durante l'inchiesta nella determinazione della percentuale di SGAV significherebbe che le spese di R&S sono state considerate due volte. La Commissione ha corretto il suo calcolo e ha utilizzato la percentuale riveduta di SGAV nel calcolo del margine di dumping.

([123]) Regolamento di esecuzione (UE) 2021/823 della Commissione, del 20 maggio 2021, che istituisce un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di trote iridee o arcobaleno originarie della Turchia in seguito a un riesame in previsione della scadenza a norma dell'articolo 18 del regolamento (UE) 2016/1037 del Parlamento europeo e del Consiglio (GU L 183 del 25.5.2021, pag. 5, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/823/oj), considerando 79 e 85.

(606) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Borcelik ha sottolineato che la Commissione ha eliminato dalle SGAV le entrate derivanti dalle vendite di rottami e da ritardi di pagamento e ha incluso entrambe le voci nelle vendite complessive. Nel calcolare la percentuale di SGAV, la Commissione ha tuttavia utilizzato solo il fatturato generato dalle vendite del prodotto oggetto dell'inchiesta e ha omesso di includere il fatturato generato dalle due voci di reddito di cui sopra. Borcelik ha chiesto alla Commissione di correggere tale errore di calcolo. La società ha ribadito la sua argomentazione nelle sue osservazioni sulle ulteriori informazioni finali e nuovamente sulla seconda comunicazione di ulteriori informazioni finali, nonostante il fatto che la questione non fosse oggetto di ulteriori informazioni finali e alla società fosse richiesto di presentare osservazioni solo sulle questioni oggetto di tali ulteriori informazioni finali.

(607) La metodologia della Commissione era intenzionale e non derivava da un errore. La Commissione ha chiesto ai produttori esportatori direttamente nel questionario di indicare vari tipi di reddito nella categoria del fatturato anziché tra le sottocategorie delle SGAV. Le istruzioni indicavano inoltre che le entrate diverse da quelle derivanti dalle vendite del prodotto oggetto dell'inchiesta (o comunque di altri prodotti finiti) non avrebbero dovuto essere attribuite alle vendite complessive di ciascuna categoria di prodotti. Le entrate derivanti dalle vendite di rottami e dai ritardi di pagamento, quindi, non avrebbero dovuto essere utilizzate come denominatore per esprimere le SGAV calcolate come percentuale. La società però ha ignorato le istruzioni di cui sopra e ha indicato le rispettive categorie di reddito nelle SGAV. La Commissione ha pertanto eliminato le due voci di reddito dalle SGAV e non le ha considerate nel determinare il valore del fatturato utilizzato per stabilire la percentuale di SGAV. Di conseguenza l'argomentazione è stata respinta.

(608) Per quanto riguarda le spese di trasporto tra la fabbrica e il deposito, la Commissione ha utilizzato le informazioni sull'ubicazione di tali depositi e ha stimato il costo di trasporto medio unitario sulla base delle spese di trasporto dichiarate dalla società per ogni singola operazione. Tali spese erano le migliori informazioni disponibili nel fascicolo per la stima delle spese di trasporto mancanti, nonostante la Commissione ne avesse respinto l'imputazione. Sebbene i dati sottostanti fossero viziati e, nel complesso, non del tutto attendibili, senza una stima del costo del trasporto tra la fabbrica e i depositi esterni, le SGAV sarebbero state sottovalutate.

(609) Come illustrato in dettaglio ai considerando 574 e 581, la Commissione ha individuato problemi relativi alle informazioni in materia di utili e perdite su cambi fornite dalla società. Sebbene i dati siano stati forniti con notevole ritardo, la Commissione ha concluso che erano sufficientemente dettagliati per determinare un valore attendibile di utili e perdite realizzati su cambi da includere nelle SGAV.

(610) Borcelik si riforniva di coils laminati a caldo, la principale materia prima nella fabbricazione dei CRF, in parte da un fornitore collegato, AMFCE. La Commissione ha pertanto esaminato se tali acquisti fossero effettuati a prezzi di mercato. La Commissione ha confrontato i prezzi di vendita di AMFCE ad acquirenti indipendenti per le qualità di acciaio pertinenti con i prezzi di vendita a Borcelik a livello franco fabbrica. Dal confronto è emerso che AMFCE vendeva coils laminati a caldo delle qualità di acciaio pertinenti ad acquirenti indipendenti a prezzi superiori a quelli praticati a Borcelik per le qualità di acciaio comparabili. Di conseguenza, la Commissione ha adeguato il costo dei coils laminati a caldo comunicato da Borcelik alle normali condizioni di mercato. Ciò ha comportato un aumento del costo di produzione dell'1,8 %.

(611) Il costo di produzione adeguato è stato utilizzato per l'analisi della redditività delle vendite sul mercato interno di cui al considerando 590, nonché per la costruzione del valore normale di cui ai considerando 597 e 598.

(612) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Borcelik ha affermato di non poter verificare la correttezza del calcolo, in quanto la Commissione non ha fornito informazioni su come sia giunta a tale cifra, a parte indicare la cifra stessa e spiegare il motivo per cui AMFCE avrebbe rifiutato la divulgazione di tali informazioni. Secondo Borcelik, ciò le impedirebbe di esercitare i suoi diritti di difesa e costituirebbe una violazione dell'articolo 19, paragrafo 2, del regolamento di base.

(613) Borcelik ha anche affermato che, pur non disponendo di mezzi per verificare, altre informazioni disponibili sui prezzi medi di acquisto dal gruppo Arcelor Mittal sembrerebbero contraddire la conclusione della Commissione in merito alla sua analisi delle condizioni di mercato.

(614) Borcelik ha infine sostenuto che i confronti di valori medi su un periodo di un anno (o più lungo) potrebbero non essere appropriati per stabilire se le operazioni sono effettuate a normali condizioni di mercato, date le notevoli fluttuazioni nei mercati delle materie prime, e che un corretto confronto dei prezzi dovrebbe essere effettuato confrontando i prezzi nello stesso mercato, ossia la Turchia. A tale riguardo Borcelik ha chiesto alla Commissione di chiarire 1) se il confronto dei prezzi utilizzato per l'analisi delle condizioni di mercato fosse o meno una media per l'intero periodo dell'inchiesta; 2) l'ubicazione dei clienti di AMFCE; e 3) il volume delle vendite di tali clienti.

(615) La società ha ribadito le argomentazioni di cui ai considerando da 612 a 614 nelle sue osservazioni sulle ulteriori informazioni finali, nonostante il fatto che tali questioni non fossero oggetto delle ulteriori informazioni finali e alla società fosse richiesto di presentare osservazioni solo sulle questioni oggetto delle ulteriori informazioni finali.

(616) Nella divulgazione finale delle informazioni specifica per società la Commissione ha spiegato il metodo utilizzato per valutare se Borcelik avesse acquistato coils laminati a caldo («HRC») da AMFCE al prezzo di mercato. La Commissione ha raccolto l'elenco completo delle operazioni relative alle vendite di HRC da parte di AMFCE a tutti i suoi clienti durante il controllo incrociato a distanza. La Commissione ha poi individuato le qualità di acciaio vendute sia a Borcelik che ad acquirenti indipendenti in quantità non trascurabili. La Commissione ha confrontato la media ponderata dei prezzi di tali qualità di acciaio vendute ad acquirenti indipendenti e a Borcelik. In effetti la Commissione non ha fornito a Borcelik i dati sottostanti e i calcoli risultanti. Come già spiegato, ciò è dovuto alle riserve di AMFCE in merito alla riservatezza. La scarsa collaborazione del gruppo su questo tema, essendo Borcelik collegata ad AMFCE attraverso un azionista comune, ha limitato la capacità della Commissione di divulgare tutti i dati sottostanti e i calcoli risultanti. Il gruppo non può, da un lato, impedire l'accesso di un'entità ai dati di un'altra entità e poi utilizzare il proprio comportamento per sostenere che la Commissione ha ostacolato i suoi diritti della difesa.

(617) Per quanto riguarda l'argomentazione di cui al considerando 613, la Commissione ha osservato che la società ha utilizzato una serie di dati del tutto irrilevante per la sua analisi. Borcelik ha dapprima classificato gli HRC acquistati in tre categorie. Poi ha confrontato i prezzi pagati a fornitori indipendenti e ad AMFCE. In primo luogo, la Commissione ha osservato che la classificazione creata dalla società non consentiva di trarre conclusioni ragionevoli. La società ha infatti raggruppato il 50 % delle qualità di HRC acquistate da AMFCE nella categoria «altro», che non consente un'analisi dettagliata su una base comparabile. In secondo luogo, per esaminare se i prezzi pagati a un fornitore collegato fossero a normali condizioni di mercato, occorre esaminare i prezzi di vendita del fornitore, per cui un confronto tra i prezzi di acquisto pagati da Borcelik a fornitori indipendenti e ad AMFCE era irrilevante a tale scopo.

(618) Per quanto riguarda le argomentazioni di Borcelik di cui al considerando 614, la Commissione ha osservato che la società non ha fornito alcun elemento di prova delle presunte fluttuazioni dei prezzi delle materie prime. Inoltre dai dati raccolti da Borcelik e AMFCE si evince che gli acquisti/le vendite pertinenti non erano concentrati in determinati mesi o trimestri, bensì erano equamente distribuiti sull'intero periodo dell'inchiesta. In effetti la Commissione ha effettuato l'analisi sulla base di medie ponderate per l'intero periodo dell'inchiesta, considerando gli acquirenti indipendenti di AMFCE nonostante la loro ubicazione. Il gruppo di acquirenti indipendenti comprendeva clienti ai quali AMFCE vendeva volumi inferiori, ma anche volumi comparabili o superiori, rispetto a quelli venduti a Borcelik. La Commissione ha pertanto ritenuto che l'analisi non fosse inficiata dai quantitativi venduti da AMFCE a singoli acquirenti.

(619) Di conseguenza, sulla base delle considerazioni di cui ai considerando da 616 a 618, le argomentazioni di Borcelik di cui ai considerando da 612 a 614 sono state respinte.

(620) Considerando le proprie conclusioni sulla parziale mancanza di collaborazione da parte di Tatmetal, la Commissione ha utilizzato i dati disponibili per stimare il valore totale delle spese di trasporto incluse nelle SGAV che non è stato possibile imputare alle singole operazioni di vendita sul mercato interno a causa della mancanza di elementi di prova.

(621) Alla luce dei fatti di cui al considerando 558, la Commissione ha respinto la ripartizione delle spese di trasporto per operazione nell'elenco delle vendite sul mercato interno. La Commissione ha invece incluso il valore totale dichiarato nelle SGAV utilizzate per determinare la redditività delle vendite sul mercato interno.

(622) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Tatmetal ha chiesto alla Commissione di aggiungere all'importo totale delle vendite del prodotto oggetto dell'inchiesta sul mercato interno ad acquirenti indipendenti le vendite destinate alle zone franche in Turchia, al fine di determinare la redditività delle vendite sul mercato interno, comprese le vendite alle zone franche.

(623) La Commissione ha analizzato la richiesta e ha accettato di includere il rispettivo importo delle vendite nelle zone franche per stabilire la redditività sul mercato interno. La richiesta è stata accolta.

(624) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Tatmetal ha anche presentato diverse osservazioni sulla determinazione della redditività delle vendite sul mercato interno. Data la natura sensibile delle osservazioni, che contestano gli adeguamenti al livello di conti individuali, la Commissione ha risposto alle osservazioni in una divulgazione individuale delle informazioni alla società. Le osservazioni relative ai profitti e alle perdite su cambi sono state parzialmente accolte. Le osservazioni relative alle entrate e alle perdite straordinarie e alla revisione dell'adeguamento di compensazione dei rottami sono state respinte. L'osservazione relativa all'adeguamento all'inflazione è stata respinta e il valore sottostante è stato rivisto dalla Commissione.

(625) In seguito alle ulteriori informazioni finali, Tatmetal si è opposta all'uso da parte della Commissione dei dati del primo semestre del 2024 relativi all'adeguamento all'inflazione tratti dalla situazione contabile generale come approssimazione per il primo semestre del 2025. Tatmetal ha affermato che la circolare generale della legge sulla procedura tributaria della Turchia, comunicato n. 582 ([124]), prevedeva che non fossero effettuati adeguamenti all'inflazione nel primo, nel secondo e nel terzo periodo d'imposta provvisorio dell'esercizio contabile 2025. Tatmetal ha inoltre presentato la legge n. 7571 ([125]) che conferma le disposizioni della circolare summenzionata. Tatmetal ha chiesto alla Commissione di escludere l'adeguamento all'inflazione del primo semestre del 2024.

(626) La Commissione ha ritenuto giustificata la richiesta e ha rivisto di conseguenza il margine di dumping di Tatmetal.

(627) Tatmetal ha inoltre ribadito la sua argomentazione sulle altre entrate e sulle valutazioni del tasso di cambio a fine mese, benché solo le formule di calcolo, ma non la sostanza, fossero oggetto delle ulteriori informazioni finali. La società ha anche formulato una nuova osservazione sulle entrate finanziarie di cui alla tabella G-PL, benché le fosse chiesto di presentare osservazioni solo sulle questioni oggetto delle ulteriori informazioni finali.

3.5.4. *Prezzo all'esportazione*

(628) I produttori esportatori inseriti nel campione hanno esportato nell'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti oppure tramite società collegate operanti come importatori.

(629) Per i produttori esportatori che hanno esportato il prodotto in esame direttamente ad acquirenti indipendenti nell'Unione, il prezzo all'esportazione è stato il prezzo realmente pagato o pagabile per il prodotto in esame venduto per l'esportazione nell'Unione, a norma dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

(630) Per i produttori esportatori che hanno esportato il prodotto in esame nell'Unione tramite società collegate operanti come importatori, il prezzo all'esportazione è stato stabilito in base al prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione conformemente all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Nel presente caso, al prezzo sono stati applicati adeguamenti per tenere conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, comprese le SGAV, nonché dei profitti realizzati. La Commissione si è basata sulle SGAV effettive dichiarate dagli importatori collegati. Per quanto riguarda il profitto, dato che nessun importatore indipendente ha collaborato alla presente inchiesta, la Commissione si è basata sul profitto stabilito per un importatore indipendente in un'inchiesta antidumping relativa alle importazioni di CRF originari della RPC e della Federazione russa, pari al 2 % ([126]), utilizzato anche nella recente inchiesta sugli HRF ([127]).

([124]) Gazzetta ufficiale del 15 febbraio 2025, n. 32814.

([125]) Gazzetta ufficiale del 25 dicembre 2025, n. 33118.

([126]) Regolamento di esecuzione (UE) 2016/1328 della Commissione, del 29 luglio 2016, che istituisce un dazio antidumping definitivo e dispone la riscossione definitiva del dazio provvisorio istituito sulle importazioni di alcuni prodotti piatti di acciaio laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese e della Federazione russa (GU L 210 del 4.8.2016, pag. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2016/1328/oj).

([127]) Regolamento di esecuzione (UE) 2025/1919, considerando 114.

(631) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Tatmetal ha affermato che le note di credito nell'elenco delle vendite nell'UE erano già convertite in TRY prima che la Commissione calcolasse la conversione, effettuando quindi una doppia conversione dei valori delle note di credito.

(632) La Commissione ha analizzato gli elementi di prova presentati da Tatmetal e ha osservato che, contrariamente all'argomentazione di cui sopra, Tatmetal ha convertito una sola nota di credito in TRY nell'elenco delle vendite nell'UE. La valuta delle restanti note di credito era effettivamente l'euro e la Commissione ha applicato la formula di conversione per calcolare i valori netti delle fatture. La Commissione ha inoltre rilevato incongruenze nei valori delle note di credito indicati in EUR negli elementi di prova supplementari presentati e, di conseguenza, ha corretto il valore delle note di credito nell'elenco delle vendite nell'UE. L'argomentazione è stata parzialmente accolta.

(633) In seguito alle ulteriori informazioni finali, Tatmetal ha espresso disaccordo con il trattamento riservato dalla Commissione alle note di credito nell'elenco delle vendite nell'UE e ha fatto riferimento a un documento di adeguamento della fatturazione presentato nella risposta al questionario. Tatmetal ha chiesto che tutte le note di credito riportate siano trattate in TRY.

(634) La Commissione ha confrontato i numeri delle note di credito risultanti dall'adeguamento della fatturazione. La Commissione ha combinato le relative fatture di vendita di detto documento con tutti gli elenchi delle vendite, raccolti durante la visita di verifica, e ha concluso che i valori delle note di credito erano indicati in EUR e non in TRY. L'argomentazione è stata respinta.

(635) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Tatmetal ha affermato che la Commissione ha commesso un errore nel calcolo del valore CIF per le operazioni basate sugli Incoterms FCA, FOB e CFR. Tatmetal ha chiesto alla Commissione di aggiornare la formula di calcolo.

(636) La Commissione ha analizzato l'argomentazione e ha aggiunto gli importi pertinenti per stabilire il valore CIF nell'elenco delle vendite nell'UE. Gli importi unitari delle spese di nolo marittimo, movimentazione e carico sono stati stabiliti a seguito della risposta alla lettera ex articolo 18. La richiesta è stata accolta.

(637) In seguito alle ulteriori informazioni finali, Tatmetal ha rilevato un errore materiale nei valori CIF di un numero limitato di operazioni FCA.

(638) La Commissione ha rettificato i valori CIF e i valori degli adeguamenti delle operazioni interessate. La variazione è stata trascurabile. L'argomentazione è stata accolta.

3.5.5. *Confronto*

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

3.5.5.1. Adeguamenti apportati al valore normale

(640) Come spiegato al considerando 639, il valore normale è stato stabilito allo stadio commerciale franco fabbrica utilizzando i costi di produzione e gli importi per le SGAV e i profitti che sono stati considerati congrui per tale stadio commerciale. A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, sono stati applicati adeguamenti per i tassi di cambio, il trasporto, l'assicurazione, la movimentazione, il carico e i costi accessori, i costi di imballaggio, gli sconti e le riduzioni, il costo del credito e le garanzie fornite ad acquirenti indipendenti sul mercato interno.

(641) Entrambi i produttori esportatori turchi hanno chiesto un adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera b), del regolamento di base per la restituzione del dazio all'importazione sui coils piatti di acciaio laminati a caldo («HRC»). Borcelik e Tatmetal hanno affermato che i dazi all'importazione devono essere pagati per i materiali importati e che il costo di produzione per le vendite sul mercato interno è superiore a quello per le vendite all'esportazione, che non comportano il costo aggiuntivo dei dazi all'importazione.

(642) In Turchia si applica un dazio all'importazione sugli HRC, che sono fattori produttivi nella fabbricazione dei prodotti piatti di acciaio laminati a freddo. In base al regime di perfezionamento attivo (RPA) i produttori nazionali sono però esentati dal pagamento di tale dazio se gli HRC importati sono utilizzati per realizzare prodotti finiti che sono da ultimo esportati. I due esportatori inseriti nel campione non hanno fornito elementi di prova del pagamento del dazio all'importazione durante il periodo dell'inchiesta tali da giustificare un adeguamento ai fini di un confronto equo. Al contrario, dalle informazioni fornite è emerso che essi hanno rispettato l'impegno all'esportazione collegato a ciascun permesso a titolo dell'RPA. Per questo motivo la richiesta è stata considerata infondata e quindi respinta.

(643) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Borcelik ha rilevato che la Commissione ha eliminato la commissione versata a un operatore commerciale collegato sul mercato interno dagli adeguamenti comunicati per quanto riguarda le vendite sul mercato interno ad acquirenti collegati e indipendenti. La Commissione ha tuttavia omesso di eliminare la stessa commissione indicata come reddito dalle rivendite dell'operatore commerciale collegato ad acquirenti nazionali indipendenti.

(644) La Commissione ha esaminato l'argomentazione e ha constatato che, in effetti, a seguito di un errore materiale, la commissione ricevuta dall'operatore commerciale collegato non è stata eliminata dagli adeguamenti comunicati per quanto riguarda le rivendite dell'operatore commerciale nazionale ad acquirenti indipendenti sul mercato interno. La Commissione ha corretto l'errore.

(645) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Borcelik ha affermato che la Commissione aveva applicato un approccio incoerente eliminando i costi del credito dichiarati dalle vendite sul mercato interno, mentre per le vendite nell'Unione non ha tenuto conto dei costi del credito dichiarati ma ha comunque incluso un importo ricalcolato sulla base dei termini di pagamento comunicati. Secondo Borcelik, si dovrebbe adottare lo stesso approccio per tutte le vendite, in quanto le modalità di pagamento erano le stesse su entrambi i mercati.

(646) La Commissione ha espresso disaccordo. La società ha affermato di aver utilizzato le stesse modalità di pagamento per le vendite sul mercato interno e sul mercato dell'Unione. L'inchiesta ha tuttavia dimostrato che i metodi di pagamento utilizzati per le vendite nell'Unione non consentivano in larga misura di riscuotere i pagamenti allo stesso modo che sul mercato interno. La Commissione ha tuttavia constatato che, per le vendite all'esportazione effettuate tramite uno specifico operatore commerciale nazionale, i metodi di pagamento erano simili a quelli utilizzati sul mercato interno. Per le operazioni corrispondenti la Commissione ha pertanto eliminato l'adeguamento per il costo del credito anche dalle vendite ad acquirenti indipendenti nell'Unione. I dettagli riservati dell'analisi di cui sopra sono stati comunicati alla società nella divulgazione delle informazioni specifica.

(647) Nelle sue osservazioni sulle ulteriori informazioni finali, Borcelik ha ribadito che la Commissione ha adottato un approccio incoerente quando ha respinto il costo del credito per le vendite sul mercato interno e lo ha accettato per le vendite nell'Unione, ad eccezione delle vendite tramite un operatore commerciale nazionale indipendente. Pur concordando sul fatto che i termini di pagamento contrattuali influenzano la fissazione dei prezzi, la società ha contestato il trattamento riservato dalla Commissione al costo del credito dichiarato sulla base delle modalità di pagamento, ossia come sono pagate in ultima analisi le fatture.

(648) La Commissione ha chiarito che effettivamente alcune modalità di pagamento, in particolare se applicate in modo coerente e noto quando il termine di pagamento è concordato contrattualmente, possono escludere l'effetto del credito commerciale concesso al livello del prezzo di vendita. Ad esempio, la Commissione ha ritenuto che, quando clienti ricorrenti detengono un conto aperto presso un fornitore e saldano i loro debiti in essere mediante pagamenti forfettari occasionali anziché saldare ogni fattura entro la data di scadenza individuale, il termine di pagamento concordato contrattualmente non influenzi la fissazione dei prezzi da parte del fornitore. Di conseguenza l'argomentazione è stata respinta.

(649) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Borcelik ha contestato il trattamento riservato dalla Commissione alle spese relative ai trasporti concernenti le spese di trasporto diretto e le spese di trasporto tra lo stabilimento di Borçelik e i depositi (indipendenti). In concreto Borcelik ha sostenuto che le spese di trasporto diretto dovrebbero essere detratte come adeguamento dal prezzo di vendita sul mercato interno e dovrebbero essere eliminate dalle SGAV utilizzate per la verifica delle normali operazioni commerciali.

(650) Borcelik ha anche affermato che il fatto che la Commissione abbia incluso, nelle vendite sul mercato interno, i costi di trasporto dallo stabilimento ai depositi esterni non era coerente con la sua prassi precedente, secondo cui, almeno per le vendite sul mercato interno, i costi di trasporto a un deposito (indipendentemente dal fatto che sia di proprietà di una parte collegata o indipendente) non potevano essere dedotti come adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera e), del regolamento di base ([128]). Secondo Borcelik, ciò significherebbe anche che la Commissione non avrebbe potuto applicare i dati disponibili in merito a tali spese, che non dovevano neppure essere indicate.

(651) Borcelik ha anche affermato che il trasporto verso depositi affittati non dovrebbe essere aggiunto alle SGAV come spesa connessa al trasporto.

(652) La società ha ribadito le argomentazioni di cui ai considerando da 649 a 651 nelle sue osservazioni sulle ulteriori informazioni finali, nonostante il fatto che tali questioni non fossero oggetto delle ulteriori informazioni finali e alla società fosse richiesto di presentare osservazioni solo sulle questioni oggetto delle ulteriori informazioni finali.

(653) Per quanto riguarda il trattamento contabile delle spese sostenute per il trasporto tra lo stabilimento e i depositi affittati, la Commissione ha osservato innanzitutto che il codice contabile con il quale sarebbero state registrate le spese non era stato indicato dalla società né nel piano contabile presentato né nella situazione contabile generale. Come illustrato ai considerando 573, 580 e 581, la società non ha fornito una situazione contabile generale completa nemmeno dopo diverse richieste. In seguito alle osservazioni della società sulla divulgazione finale delle informazioni, sembra che la versione finalmente ricevuta durante la verifica in loco avesse comunque omesso alcuni conti. La Commissione ha inoltre esaminato la relazione sulla contabilità analitica della società e ha constatato che le spese di trasporto non sono state trattate come SGAV dalla società ma non sono state registrate neppure nel costo di produzione. La Commissione ha pertanto confermato che, per rilevare tutti i costi che contribuivano al costo totale relativo alla produzione e alla vendita del prodotto oggetto dell'inchiesta, l'inclusione del costo di trasporto nelle SGAV era un approccio adeguato per riflettere il costo per la verifica delle normali operazioni commerciali. Sebbene i costi di trasporto interno (tra i vari depositi del produttore) non possano essere dedotti nel ricondurre il prezzo all'esportazione o il valore normale allo stadio commerciale franco fabbrica (poiché appartengono a tale stadio commerciale), nella misura in cui si riferiscono alle vendite sul mercato interno si tratta comunque di costi «attinenti alla produzione e alla vendita del prodotto simile, nel corso di normali operazioni commerciali, da parte dell'esportatore o del produttore soggetti all'inchiesta» ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base. Di conseguenza le argomentazioni di cui ai considerando da 649 a 651 sono state respinte.

(654) Borcelik e Tatmetal hanno infine affermato che la Commissione ha violato l'obbligo di cui all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base di effettuare un confronto equo allo stesso stadio commerciale, in quanto l'aggiunta delle spese di trasporto nelle SGAV e quindi nel valore normale ha determinato un valore normale che non era franco fabbrica, mentre il prezzo all'esportazione non comprendeva tali spese e di conseguenza era franco fabbrica. Tatmetal ha suggerito alla Commissione di reintrodurre il costo di trasporto sul mercato interno nell'elenco delle vendite sul mercato interno e di mantenere le SGAV a livello franco fabbrica.

(655) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Tatmetal ha anche affermato che, se la Commissione riteneva che non fosse opportuno utilizzare i valori delle spese di trasporto interno calcolate da Tatmetal, non avrebbe dovuto attribuire la somma di tali valori alle spese di trasporto interno nella costruzione delle SGAV. Tatmetal ha chiesto alla Commissione di ignorare completamente i calcoli del trasporto interno di Tatmetal e di imputare il valore totale del trasporto interno, ricavato dalla situazione contabile generale di Tatmetal, sulla base del fatturato nella tabella G-Profitti e perdite.

(656) La Commissione ha esaminato l'argomentazione di Borcelik di cui al considerando 654. In effetti, per un numero limitato di operazioni, i costi di trasporto erano sufficientemente suffragati da elementi di prova. Anche le condizioni di consegna applicabili alle singole operazioni erano adeguatamente verificate. La Commissione ha pertanto individuato l'effettivo costo unitario di trasporto più basso sulla base delle informazioni verificate e ha applicato tale costo di trasporto a tutte le operazioni in cui le merci sono state consegnate all'acquirente. La Commissione ha ritenuto che, poiché tale adeguamento è stato effettuato a norma dell'articolo 18 del regolamento di base, l'utilizzo del costo unitario di trasporto più basso garantiva che le pratiche di dumping della società non fossero sottostimate a causa della sua omessa collaborazione su tale questione. I dettagli di tale revisione sono stati comunicati alla società in una divulgazione delle informazioni specifica.

([128]) Regolamento di esecuzione (UE) 2021/2012 della Commissione, del 17 novembre 2021, che istituisce un dazio antidumping definitivo e riscuote definitivamente il dazio provvisorio istituito sulle importazioni di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo originari dell'India e dell'Indonesia (GU L 410 del 18.11.2021, pag. 153, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/2012/oj), considerando 83. Relazione del panel, *European Union — Countervailing and Anti-Dumping Duties on Stainless Steel Cold-Rolled Flat Products from Indonesia*, WT/DS616/R, punto 7.584.

(657) In seguito alle ulteriori informazioni finali, Borcelik ha fatto riferimento alle disposizioni dell'articolo 18, paragrafo 3, del regolamento di base e ha sostenuto che, poiché la Commissione aveva già utilizzato le informazioni presentate in un allegato della risposta al questionario e in un documento di verifica, avrebbe dovuto utilizzarle in modo tale da stabilire un costo unitario di trasporto più accurato. A tale riguardo Borcelik ha affermato che il costo unitario di trasporto utilizzato dalla Commissione era troppo basso. La società ha sottolineato che il semplice costo unitario medio di trasporto disponibile nell'allegato della risposta al questionario o nel documento di verifica era molto più elevato. La società ha inoltre sottolineato la gamma di costi unitari di trasporto indicata nell'allegato della risposta al questionario.

(658) La società ha anche rilevato che, imputando solo una parte delle spese di trasporto sostenute e includendo il valore residuo nelle SGAV utilizzate nella verifica delle normali operazioni commerciali, il valore normale risultante non è franco fabbrica.

(659) La Commissione ha osservato che la società non ha spiegato il motivo per cui una media semplice stabilita sulla base delle informazioni contenute in un documento di verifica già risultate notevolmente carenti, vale a dire le spese di trasporto sostenute per una quota trascurabile di tutte le operazioni di vendita sul mercato interno, dovrebbe essere più appropriata del metodo applicato dalla Commissione. In primo luogo, come spiegato al considerando 656, la Commissione ha scelto il costo unitario di trasporto più basso per garantire che il comportamento di dumping della società non risultasse sottostimato in una situazione di omessa collaborazione in materia. In secondo luogo, considerando l'incompletezza della relazione di spedizione presentata nel documento di verifica (riguardante solo meno del 3 % delle pertinenti operazioni di vendita sul mercato interno, cfr. anche il considerando 576), un semplice costo unitario medio non poteva essere considerato più appropriato o rappresentativo del costo di trasporto effettivo rispetto alla metodologia utilizzata dalla Commissione. L'allegato della risposta al questionario conteneva un elenco dei prezzi dei servizi di trasporto ed è stato effettivamente utilizzato per stimare il costo di trasporto tra la fabbrica e un deposito (per maggiori dettagli, cfr. i considerando 577, 599, 608 e da 649 a 653) come migliore approssimazione disponibile. Tale allegato non è stato tuttavia verificato direttamente in quanto durante la verifica in loco la società ha spiegato di aver utilizzato la relazione di spedizione preparata per il documento di verifica di cui sopra. I prezzi unitari di trasporto indicati nel listino prezzi partivano da un prezzo superiore al costo unitario di trasporto più basso individuato dalla Commissione nella relazione di spedizione. Ciò indica che l'allegato stesso potrebbe essere stato incompleto o non rispecchiava i prezzi effettivamente pagati per i servizi di trasporto. La Commissione ha respinto tale argomentazione.

(660) Per quanto riguarda l'argomentazione secondo cui il valore normale non era franco fabbrica, la Commissione l'ha ritenuta giustificata e ha rivisto di conseguenza il margine di dumping.

(661) Per quanto riguarda Tatmetal, la Commissione ha ribadito che non sono stati presentati elementi di prova per confermare le spese di trasporto interno per ogni singola operazione. La Commissione ha inoltre osservato che l'indirizzo di consegna/ritiro non era registrato nel sistema contabile per tracciare la destinazione delle vendite sul mercato interno dichiarate come consegnate all'acquirente. La Commissione ha tuttavia ritenuto che, poiché tale adeguamento è stato effettuato a norma dell'articolo 18 del regolamento di base, l'utilizzo del costo unitario di trasporto ragionevole più basso, in questo caso la zona di Kocaeli, fosse un'approssimazione adeguata per le spese di trasporto al fine di stabilire il valore normale allo stadio commerciale franco fabbrica. L'argomentazione è stata parzialmente accolta.

(662) In seguito alle ulteriori informazioni finali, Tatmetal ha affermato che, imputando solo una parte delle spese di trasporto sostenute e includendo il valore residuo nelle SGAV utilizzate nella verifica delle normali operazioni commerciali, il valore normale risultante non è franco fabbrica.

(663) La Commissione ha ritenuto giustificata l'argomentazione ha adeguato i margini di dumping di conseguenza.

(664) In seguito alle ulteriori informazioni finali, Tatmetal ha affermato che l'attribuzione dei costi di trasporto relativi alle vendite sul mercato interno consegnate agli acquirenti conteneva un errore. Tatmetal ha chiesto alla Commissione di rettificare l'errore.

(665) Dopo aver esaminato la richiesta di Tatmetal, la Commissione ha rivisto i dati relativi alle vendite sul mercato interno e ha aggiornato di conseguenza la tabella G-PL.

3.5.5.2. Adeguamenti apportati al prezzo all'esportazione

(666) Per riportare il prezzo all'esportazione allo stadio commerciale franco fabbrica, sono stati applicati adeguamenti per tenere conto delle spese di nolo, assicurazione, movimentazione, carico e delle spese accessorie.

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

(668) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Borcelik ha affermato che la Commissione ha erroneamente rivisto il tasso di interesse utilizzato per determinare il costo del credito per le rivendite del prodotto oggetto dell'inchiesta da parte di Bamesa Otel ad acquirenti indipendenti nell'Unione.

(669) La Commissione ha esaminato l'argomentazione. In effetti, nel rivedere il tasso di interesse come concordato con la società, la Commissione ha commesso un errore materiale. La Commissione ha corretto l'errore e ha rivisto il livello del costo del credito nel calcolo del margine di dumping.

(670) Per quanto riguarda Tatmetal, a causa delle notevoli incongruenze nella valuta estera indicata nell'elenco delle vendite sul mercato interno e nell'elenco delle vendite nell'UE, come descritto ai considerando da 551 a 553, la Commissione ha applicato i dati disponibili. La Commissione ha sostituito i tassi di cambio giornalieri comunicati con i tassi di cambio mensili indicati nel questionario antidumping per i produttori esportatori.

(671) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Tatmetal ha affermato che, nell'apportare rettifiche all'elenco delle vendite nell'UE, la Commissione ha erroneamente attribuito il nolo marittimo a determinate operazioni FOB e FCA.

(672) La Commissione ha analizzato l'attribuzione del nolo marittimo sulla base delle singole operazioni e ha corretto il nolo marittimo assegnato per errore a determinate operazioni FOB e FCA. L'argomentazione è stata accolta.

3.5.5.3. Conversioni valutarie

(673) Le vendite sul mercato interno sono state effettuate in varie valute, tra cui lire turche, euro e dollari USA (TRY, EUR, USD). Le esportazioni verso l'Unione sono state effettuate in euro o dollari USA. È stata pertanto necessaria una conversione valutaria per confrontare il valore normale con il prezzo all'esportazione. La Commissione ha convertito i prezzi di vendita in lire turche, la valuta contabile dei produttori esportatori inseriti nel campione.

(674) Per stabilire quale data debba essere considerata la data di vendita a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se le condizioni di vendita siano state determinate sulla base della fattura o dell'ordine di acquisto/del contratto di vendita. La Commissione ha constatato che la stragrande maggioranza delle vendite si basava su singoli ordini di acquisto piuttosto che su contratti di vendita a lungo termine. L'ordine di acquisto definiva le condizioni di vendita, quali le specifiche del prodotto, il quantitativo, il momento della consegna, il prezzo unitario (normalmente denominato in valuta estera, principalmente USD) e il termine di pagamento. Esso consentiva una tolleranza nel quantitativo consegnato, ma fissava comunque il prezzo in via definitiva. Gli elementi di prova raccolti presso i produttori esportatori inseriti nel campione hanno confermato che ai prezzi fatturati non erano apportati adeguamenti per rispecchiare le fluttuazioni dei prezzi dei CRF o le fluttuazioni dei tassi di cambio tra la valuta dell'ordine di acquisto e la valuta contabile dei produttori esportatori inseriti nel campione. La Commissione ha pertanto constatato che l'ordine di acquisto stabiliva in modo più appropriato le condizioni di vendita e che pertanto si doveva utilizzare la relativa data ai fini delle conversioni valutarie a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), del regolamento di base.

(675) Nelle loro osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, sia Borcelik che Tatmetal hanno affermato che le condizioni di vendita non erano fissate al momento dell'ordine di acquisto. A loro avviso, gli elementi contenuti in tali ordini non erano definitivi al momento della loro fissazione ed erano stabiliti in via definitiva solo al momento della fatturazione. Entrambe le società hanno sostenuto l'argomentazione facendo riferimento agli elementi di prova disponibili, in cui le vendite verificate dalla Commissione hanno confermato l'esistenza di differenze tra l'ordine di acquisto e le fatture, differenze che in alcuni casi superavano le tolleranze concordate nell'ordine di acquisto.

(676) La Commissione ha osservato, con riferimento alla sentenza del Tribunale nella causa *Özkan Demir* ([129]), che spetta alla Commissione stabilire il motivo per cui la data dell'ordine di acquisto stabilisce in modo più appropriato le condizioni di vendita. La Commissione ha osservato che dall'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), del regolamento di base, in combinato disposto con la parte introduttiva dell'articolo 2, paragrafo 10, di tale regolamento, che fa riferimento al confronto equo allo stesso stadio commerciale tra il prezzo all'esportazione e il valore normale, risulta che l'espressione «condizioni di vendita» si riferisce alle condizioni commerciali della vendita anziché a condizioni giuridiche. Tali condizioni commerciali sono, in particolare, il prezzo, la quantità, i metodi di pagamento e di consegna o altre caratteristiche commerciali di una transazione specifica per una particolare attività economica o tipo di produzione.

(677) La Commissione ha osservato che la lira turca si è complessivamente deprezzata del 33 % circa rispetto all'euro durante il periodo dell'inchiesta e che lo scarto temporale tra la data dell'ordine di acquisto e la data della fattura di Borcelik e Tatmetal era molto variabile e raggiungeva ampiezze significative: tra 0 e 130 giorni per le vendite sul mercato interno e tra 0 e 182 giorni per le vendite all'esportazione, mentre entrambe le società hanno espresso i valuta estera le loro vendite sul mercato interno e all'esportazione, anticipando così forti variazioni nella valutazione della lira turca rispetto alle valute estere.

(678) Per quanto riguarda gli elementi di prova forniti da Borcelik, ossia i documenti giustificativi di ulteriori operazioni a prezzi diversi al momento dell'ordine di acquisto e della fattura, la Commissione ha constatato che in realtà non suffragavano le argomentazioni della società. La Commissione ha raccolto documenti giustificativi per 47 fatture relative alle vendite di CRF ad acquirenti indipendenti sul mercato interno e ad acquirenti collegati e indipendenti nell'Unione. Tali fatture riguardavano di norma una serie di singole operazioni (nella presente inchiesta ciascun coil di norma rappresentava un'operazione distinta). In tali documenti, la società ha riscontrato un solo caso in cui il quantitativo consegnato non rientrava nella tolleranza concordata. La Commissione ha ritenuto che ciò non possa rompere il modello osservato di condizioni di vendita stabilite nell'ordine di acquisto, in particolare perché potrebbero esserci stati altri motivi alla base della variazione del quantitativo, quali consegne parziali o ordini arretrati. La società ha anche affermato che, per quanto riguarda quattro fatture relative a vendite nell'Unione, il prezzo è cambiato tra l'ordine di acquisto e la fattura e di conseguenza sono cambiate anche le condizioni di vendita. La Commissione ha osservato che in tutti e quattro i casi le merci sono state vendute nell'Unione tramite un operatore commerciale nazionale indipendente. La società ha presentato come prova le offerte di prezzo, ma non gli ordini di acquisto effettivi. Tale circostanza è stata confermata dalla data delle offerte di prezzo e dalla data degli ordini di acquisto registrati nei documenti contabili della società. In tutti e quattro i casi, il prezzo offerto era franco fabbrica, ma l'operazione di vendita è stata effettuata a condizioni di consegna FOB. È quindi probabile che la differenza di prezzo, che era sempre la stessa per tutte e quattro le fatture, rappresentasse le spese supplementari di nolo, movimentazione e carico sostenute da Borcelik.

(679) Di conseguenza, sulla base delle considerazioni di cui ai considerando da 676 a 678, l'argomentazione di Borcelik di cui al considerando 675 è stata respinta.

(680) Per quanto riguarda gli elementi di prova presentati da Tatmetal, si trattava di due operazioni, campionate dalla Commissione durante la verifica, che secondo la società invaliderebbero il ragionamento della Commissione. Questo a causa di un cambiamento osservato nei quantitativi, nei prezzi di vendita e, in un caso, a una modifica delle condizioni di pagamento tra l'ordine di acquisto/il contratto di vendita e la fattura.

(681) La verifica della Commissione si riferiva a un campione di 10 operazioni di vendita sul mercato interno e 14 operazioni di vendita all'esportazione nell'UE. La Commissione ha osservato che la differenza quantitativa indicata da Tatmetal per le due operazioni inserite nel campione rientrava nei limiti di tolleranza in termini di quantità e peso concordati e stabiliti dall'ordine di acquisto. La Commissione ha inoltre osservato che in una delle due operazioni citate la differenza di prezzo era minima (inferiore allo 0,1 %) e non può essere considerata una violazione delle condizioni di vendita incluse nell'ordine di acquisto. L'esistenza di uno scostamento dalle condizioni stabilite nell'ordine di acquisto è stata accertata in un solo ordine di acquisto su 24 esaminati dalla Commissione. La Commissione ha ritenuto che l'entità dello scostamento dalle condizioni di vendita stabilite negli ordini di acquisto fosse minima e che questo unico caso di non conformità costituisse un'eccezione, che non poteva invalidare gli argomenti addotti dalla Commissione secondo cui le condizioni di vendita erano fissate al momento dell'ordine di acquisto. L'argomentazione è stata respinta.

([129]) Sentenza del 2 settembre 2026, *Özkan Demir Çelik Sanayi/Commissione europea*, T-175/24, punti da 41 a 43.

(682) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Tatmetal ha asserito che, se la Commissione avesse applicato il tasso di cambio al momento dell'ordine di acquisto per convertire il valore della fattura, avrebbe dovuto applicare lo stesso tasso di cambio per convertire le spese di vendita dirette, quali nolo, controstallia, commissioni e spese di movimentazione e carico, nell'elenco delle vendite nell'UE. Tatmetal ha affermato che il prezzo delle spese di vendita dirette in altre valute era fissato in anticipo e che la Commissione dovrebbe applicare lo scarto medio tra il momento dell'ordine di acquisto/contratto di vendita e la fattura calcolata da Tatmetal. Tatmetal ha presentato elementi di prova a sostegno della sua argomentazione.

(683) La Commissione ha chiarito che, nei suoi calcoli, ha applicato il tasso di cambio utilizzato alla data della fattura per tali spese. La Commissione ha ricordato che le spese di vendita dirette, come le spese di trasporto sul mercato interno o all'esportazione, erano registrate nella contabilità della società al momento della fattura e riportate nella tabella delle vendite sul mercato interno e nella tabella delle vendite nell'UE sulla base del tasso di cambio della fattura. La Commissione ha pertanto accettato i valori convertiti in TRY indicati da Tatmetal. La Commissione ha rilevato che l'utilizzo della data dell'ordine di acquisto si riferiva a un adeguamento per la conversione valutaria di cui all'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), del regolamento di base, mentre gli adeguamenti per i costi di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e costi accessori sono disciplinati dall'articolo 2, paragrafo 10, lettera e), del regolamento di base, che prevede l'utilizzo dei costi sostenuti, come ha fatto la Commissione.

(684) In deroga a quanto precede, la Commissione ha analizzato gli elementi di prova in base ai quali Tatmetal ha stabilito lo scarto medio tra il tasso di cambio alla data dell'ordine di acquisto e il tasso di cambio alla data della fattura e ha notato che dei tre fascicoli di elementi di prova presentati per l'adeguamento del tasso di cambio nell'elenco delle vendite nell'UE, un fascicolo conteneva uno scambio di e-mail tra Tatmetal e il fornitore di servizi di trasporto avvenuto in un giorno particolare. Tatmetal ha collegato tale scambio di e-mail a un'operazione di vendita all'esportazione, ma non è stato possibile effettuare un riferimento incrociato tra i prodotti discussi nello scambio di e-mail e qualsiasi operazione di vendita all'esportazione. La corrispondenza via e-mail inoltre contiene offerte di prezzo, ma non rivela le caratteristiche dell'ordine di acquisto o le condizioni del contratto di vendita. Ad esempio, non era indicato chiaramente se il prodotto fosse un CRF, non vi erano condizioni di vendita, quantità negoziate, ecc. Il secondo elemento di prova conteneva uno scambio di e-mail sulle offerte di prezzo con un altro fornitore di servizi di trasporto e una fattura correlata per il servizio di trasporto. La Commissione ha comunque rilevato che la fattura era stata emessa per coils di acciaio galvanizzato e non sembrata collegata a CRF. Il terzo elemento di prova era uno scambio di e-mail riguardanti il nolo marittimo e, sebbene vi fossero indicate alcune condizioni di vendita, non vi erano dettagli che potessero collegare le e-mail alle operazioni nell'elenco delle vendite nell'UE. L'argomentazione è stata respinta.

(685) Sia Borcelik che Tatmetal hanno inoltre affermato che, qualora la Commissione ritenesse comunque che le condizioni di vendita fossero fissate al momento dell'ordine di acquisto, lo stesso principio dovrebbe applicarsi ai loro acquisti di materie prime. Di conseguenza, la Commissione dovrebbe effettuare le conversioni valutarie per tali acquisti sulla base della data dell'ordine di acquisto e non della data della fattura. A tale riguardo Borcelik ha sottolineato che nella sentenza *Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ e a./Commissione europea* il Tribunale ha confermato che gli obblighi/le condizioni di cui all'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), del regolamento di base per quanto riguarda le conversioni valutarie si applicano anche alle vendite all'esportazione, alle vendite sul mercato interno e al costo di produzione ([130]).

(686) A tale riguardo la Commissione ha osservato che l'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), del regolamento di base è applicabile in situazioni in cui «il confronto tra prezzi richiede una conversione valutaria». I costi di Borcelik e Tatmetal sono stati registrati nella loro contabilità, comunicati alla Commissione e verificati in TRY. Poiché il calcolo del dumping per i due produttori esportatori è stato effettuato in TRY, il confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione non ha richiesto una conversione della valuta di tali costi e pertanto l'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), non si applicava. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(687) Borcelik ha inoltre fatto riferimento ai documenti giustificativi relativi agli acquisti di materie prime presentati durante la verifica in loco. Sulla base di tali documenti, la società ha calcolato un lasso di tempo medio tra un ordine di acquisto e la fattura e ha chiesto che tale lasso di tempo fosse utilizzato per stimare la data dell'ordine di acquisto per gli altri acquisti di materie prime.

([130]) Sentenza del Tribunale dell'8 maggio 2024, *Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları e a./Commissione europea*, causa T-629/21, ECLI:EU:T:2024:303.

(688) Come spiegato al considerando 686, il confronto nel caso di specie non richiedeva conversioni valutarie per quanto riguarda il costo delle materie prime. Per completezza, la Commissione ha comunque analizzato i documenti giustificativi e ha osservato che i documenti raccolti riguardavano solo meno dello 0,1 % delle materie prime acquistate. Le date degli ordini di acquisto e le date delle fatture utilizzate nel calcolo inoltre non corrispondevano ai documenti presentati. La società ha utilizzato la «data dell'ultima modifica» registrata nel suo sistema contabile come data dell'ordine di acquisto, sebbene gli ordini di acquisto presentati con i documenti giustificativi indicassero date diverse. Allo stesso tempo, la società non ha utilizzato la data della fattura commerciale per determinare il lasso di tempo. Essa ha invece utilizzato quella che sembra essere la data dello sdoganamento. In sintesi, anche se fosse stata necessaria una conversione valutaria per quanto riguarda il costo di produzione, *quod non*, la società non ha fornito informazioni coerenti e affidabili che consentissero di effettuare tali conversioni. Di conseguenza, la richiesta della società di rivedere il valore delle materie prime utilizzando il tasso di cambio alla data dell'ordine di acquisto sulla base delle informazioni fornite dalla società è stata respinta.

(689) Analogamente, in risposta alla divulgazione finale delle informazioni, Tatmetal ha fornito informazioni da utilizzare per la conversione richiesta dei prezzi delle materie prime utilizzando il tasso di cambio alla data dell'ordine di acquisto. A tale riguardo, la società ha presentato l'elenco degli acquisti di HRC con le date degli ordini di acquisto inserite manualmente.

(690) Come spiegato in precedenza (cfr. il considerando 686), la Commissione ha constatato che il confronto non richiedeva conversioni valutarie per quanto riguarda il costo delle materie prime nel caso di specie. In ogni caso, Tatmetal non ha presentato alcun elemento di prova per dimostrare la correttezza delle date degli ordini di acquisto, né delle condizioni stabilite negli ordini di acquisto/nei contratti di vendita degli acquisti di materie prime. La Commissione ha inoltre osservato che Tatmetal non ha fornito alcun riferimento a una base giuridica che dovrebbe giustificare tale adeguamento. L'argomentazione è stata respinta.

(691) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Borcelik ha affermato che la Commissione non ha soddisfatto l'onere della prova per l'adeguamento della conversione valutaria effettuato a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), del regolamento di base, in quanto non ha spiegato in che modo le conversioni valutarie abbiano inciso sui prezzi e sulla loro comparabilità.

(692) Secondo la Commissione, lo scopo dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), del regolamento di base combina elementi di necessità pratica delle conversioni valutarie quando le operazioni sono denominate in varie valute e di correttezza del confronto, ad esempio quando indica quale tasso di cambio deve essere utilizzato nei casi in cui esistano forward su valute direttamente collegati alle vendite all'esportazione. Per quanto riguarda la necessità pratica delle conversioni valutarie, l'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), del regolamento di base fornisce indicazioni sulla data da utilizzare per determinare il tasso di cambio: è la data di vendita, che di norma corrisponde alla data della fattura, a meno che le condizioni di vendita non siano stabilite in un'altra data. Nel caso di specie, la Commissione ha constatato che le condizioni di vendita erano stabilite nell'ordine di acquisto, come spiegato al considerando 674. Ha pertanto deciso che era più appropriato utilizzare il tasso di cambio della data dell'ordine di acquisto per convertire in TRY il valore della fattura espresso in una valuta estera.

(693) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, Borcelik ha affermato che la Commissione ha adottato un approccio discriminatorio applicando conversioni valutarie basate sulla data dell'ordine solo alla Turchia, senza spiegare per quale motivo la situazione dei produttori esportatori turchi differisca da quella dei produttori esportatori di altri paesi. Le specifiche dei prodotti, i quantitativi, le condizioni di consegna, i prezzi unitari e i termini di pagamento possono già essere concordati in misura significativa al momento dell'ordine in tutti i paesi interessati. La parte ha inoltre affermato che si tratta della posizione espressa dalla Commissione riguardo alle vendite nell'industria siderurgica ([131]).

(694) La Turchia ha registrato un periodo prolungato di inflazione costantemente elevata (in alcuni anni persino iperinflazione) che si è tradotta nel deprezzamento della lira turca, come indicato al considerando 677. Tale situazione non è stata osservata in nessuno degli altri paesi oggetto della presente inchiesta. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione relativa alla discriminazione tra la Turchia, da un lato, e gli altri paesi interessati, dall'altro.

([131]) Regolamento di esecuzione (UE) 2024/209 della Commissione, del 10 gennaio 2024, che istituisce un dazio antidumping definitivo e riscuote definitivamente il dazio provvisorio sulle importazioni di piatti a bulbo in acciaio originari della Repubblica popolare cinese e della Turchia (GU L, 2024/209, 11.1.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/209/oj), considerando 64.

(695) Borcelik ha ribadito le sue argomentazioni relative alle conversioni valutarie nelle sue osservazioni sulle ulteriori informazioni finali, nonostante il fatto che la questione non fosse oggetto delle ulteriori informazioni finali e alla società fosse richiesto di presentare osservazioni solo sulle questioni oggetto delle ulteriori informazioni finali.

3.5.6. *Margini di dumping*

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

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

Società	Margine di dumping definitivo (in %)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0

(698) Per i produttori esportatori che hanno collaborato non inseriti nel campione la Commissione ha calcolato la media ponderata del margine di dumping conformemente all'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base. Tale margine è stato pertanto stabilito in base ai margini dei produttori esportatori inseriti nel campione, senza tenere conto né dei margini dei produttori esportatori con margini di dumping nulli o minimi, né dei margini determinati nelle circostanze di cui all'articolo 18 del regolamento di base.

(699) Date le circostanze di fatto del caso, in particolare il fatto che l'omessa collaborazione sia stata accertata solo in una fase avanzata della procedura e che la Commissione si sia basata solo in parte sui dati disponibili per stabilire entrambi i margini, la Commissione ha ritenuto che l'articolo 9, paragrafo 6, continuasse ad applicarsi nonostante avesse stabilito i margini di entrambi i produttori esportatori inseriti nel campione nelle circostanze di cui all'articolo 18 del regolamento di base. La Commissione ha pertanto ritenuto opportuno basarsi su tali margini per stabilire il margine di dumping per i produttori esportatori che hanno collaborato non inseriti nel campione. Su tale base, il margine di dumping definitivo dei produttori esportatori che hanno collaborato non inseriti nel campione è pari al 4,9 %.

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

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

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

Società	Margine di dumping definitivo (in %)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0
Altre società che hanno collaborato	4,9
Tutte le altre importazioni originarie del paese interessato	7,8

3.6. **Vietnam**

3.6.1. *Particolare situazione di mercato: effetto «push out»*

3.6.1.1. Analisi

(703) Al fine di accertare l'esistenza di una particolare situazione di mercato sul mercato del Vietnam dovuta all'effetto «push-out» delle importazioni cinesi di CRF, la Commissione ha effettuato la seguente analisi: in primo luogo ha analizzato il grado di penetrazione delle importazioni cinesi sul mercato interno del Vietnam in termini di volume; in secondo luogo, ha esaminato l'impatto di tali importazioni cinesi sui prezzi sul mercato interno del Vietnam.

(704) Nella sua analisi la Commissione si è basata su indicatori a livello nazionale forniti dalle autorità vietnamite e a livello di società forniti dal gruppo di produttori esportatori inserito nel campione, Posviet. Entrambe le serie di indicatori sono state verificate in loco, come indicato al considerando 106.

3.6.1.1.1. Mercato interno: effetto in termini di volume

(705) Innanzitutto, la Commissione ha analizzato il consumo di CRF in Vietnam quale indicato dalle autorità vietnamite sulla base delle vendite sul mercato interno e delle importazioni.

(706) Il consumo in Vietnam ha registrato il seguente andamento:

Tabella 20

Consumo in Vietnam (in tonnellate)

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Consumo in Vietnam	[2 250 000-2 350 000] (1)	[2 150 000-2 250 000]	[2 800 000-2 900 000]	[3 100 000-3 200 000]
Indice	*100*	*94*	*124*	*138*

(1) Per motivi di riservatezza, i dati sono divulgati sotto forma di intervalli di valori.
Fonte: TRAV.

(707) Tra il 2022 e il 2024, l'anno più recente per il quale sono disponibili dati, il consumo in Vietnam è cresciuto di 23 punti percentuali. L'aumento del consumo del prodotto oggetto dell'inchiesta è stato trainato da diverse leggi, risoluzioni e misure politiche adottate dal governo del Vietnam volte a promuovere gli investimenti pubblici, in particolare nelle infrastrutture e nell'edilizia, nel periodo 2024-2025 ([132]).

(708) Le importazioni del prodotto oggetto dell'inchiesta in Vietnam hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 21

Quantitativo delle importazioni in Vietnam (in tonnellate)

Paese		2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Totale delle importazioni, di cui:	Quantitativo delle importazioni	266 580	203 390	286 455	314 187
	Indice	*100*	*76*	*107*	*154*

([132]) Ad esempio, la risoluzione n. 103/2023/QH15, la risoluzione n. 192/2025/QH15, la risoluzione n. 1321/NQ-UBTVQH15, la risoluzione n. 162/2024/QH15 o la risoluzione n. 189/2025/QH15.

Paese		2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
RPC	Quantitativo delle importazioni	136 484	108 229	156 655	144 106
	Indice	*100*	*79*	*115*	*106*
Giappone	Quantitativo delle importazioni	67 681	53 610	86 382	124 213
	Indice	*100*	*79*	*128*	*184*
Taiwan	Quantitativo delle importazioni	28 305	21 043	19 197	17 753
	Indice	*100*	*74*	*68*	*63*
Corea	Quantitativo delle importazioni	18 691	10 758	13 080	15 208
	Indice	*100*	*58*	*70*	*81*
Australia	Quantitativo delle importazioni	3 858	4 387	7 764	9 664
	Indice	*100*	*114*	*201*	*250*

Fonte: autorità doganale del Vietnam.

(709) I dati sulle importazioni mostrano che le importazioni del prodotto oggetto dell'inchiesta in Vietnam sono aumentate del 54 % tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta. Tale aumento delle importazioni ha rispecchiato la crescita del consumo interno, stimolata dai piani del governo vietnamita per aumentare gli investimenti infrastrutturali nel 2024 e nel 2025.

(710) Su tali importazioni, i volumi delle importazioni di CRF dalla RPC sono aumentati del 6 % tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta. Rispetto ai volumi totali delle importazioni, la quota delle importazioni dalla RPC è scesa dal 51 % nel 2022 al 46 % nel periodo dell'inchiesta. La RPC è comunque rimasta la prima fonte delle importazioni di CRF in Vietnam durante tutto il periodo in esame.

(711) Parallelamente, le vendite sul mercato interno del prodotto oggetto dell'inchiesta in Vietnam hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 22

Quantitativo delle vendite sul mercato interno (in tonnellate)

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Quantitativo totale delle vendite sul mercato del Vietnam, di cui:	[2 000 000-2 100 000]	[1 900 000-2 000 000]	[2 500 000-2 600 000]	[2 700 000-2 800 000]
Indice	*100*	*97*	*126*	*140*

Fonte: TRAV (dal 2022 al 2024); per il periodo dell'inchiesta, dato che le autorità vietnamite non hanno comunicato le vendite sul mercato interno, la Commissione le ha calcolate sulla base delle risposte verificate al questionario fornite dal produttore esportatore inserito nel campione Posviet.

(712) Le vendite sul mercato interno comprendevano le vendite sul libero mercato e le vendite vincolate. I quantitativi delle vendite sono aumentati del 26 % tra il 2022 e il 2024, in linea con l'aumento del consumo interno descritto al considerando 707.

(713) Sulla base dei dati di cui sopra relativi al consumo, alle importazioni e alle vendite sul mercato interno, le quote di mercato in Vietnam hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 23

Quota di mercato (in %) ([133])

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Industria nazionale	[85-90]	[87-92]	[86-91]	[85-90]
Importazioni, di cui:	[10-12]	[9-11]	[10-12]	[10-12]
1. RPC	[5-7]	[4-6]	[4-6]	[4-6]
2. Giappone	[2-4]	[2-4]	[2-4]	[3-5]
3. Taiwan	[0-2]	[0-2]	[0-2]	[0-2]
4. Corea	[0-2]	[0-2]	[0 %- 2 %]	[0-2]
5. Australia	[0-2]	[0-2]	[0 %- 2 %]	[0-2]

Fonte: Trade Remedies Authority del Vietnam.

(714) In termini di quota di mercato, tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta la quota di mercato dell'industria nazionale è rimasta superiore all'85 % in tutti gli anni. Nello stesso periodo anche la quota di mercato delle importazioni è rimasta stabile al [10-12] %. La quota di mercato delle importazioni cinesi è leggermente diminuita, passando dal [5-7] % nel 2022 al [4-6] % nel 2024.

(715) Sia l'aumento dei volumi totali delle importazioni di cui al considerando 708 che l'aumento delle vendite sul mercato interno di cui al considerando 711 hanno rispecchiato l'aumento del consumo interno di cui al considerando 706 e, di conseguenza, le quote di mercato di entrambi sono rimaste all'incirca agli stessi livelli. Dati i volumi, ne consegue che è stata principalmente l'industria vietnamita a beneficiare dell'aumento del consumo.

(716) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso che dal 2022 al periodo dell'inchiesta l'industria nazionale vietnamita deteneva una posizione dominante sul mercato vietnamita e che nessun altro paese deteneva una quota di mercato superiore al 6 %.

3.6.1.1.2. Mercato interno: effetto sui prezzi

(717) La Commissione ha successivamente esaminato l'effetto delle importazioni cinesi sui prezzi sul mercato interno del Vietnam. A tal fine, e dato che la quota di mercato di paesi diversi dalla Cina era modesta, ha analizzato i prezzi unitari delle importazioni dalla Cina e delle vendite sul mercato interno.

([133]) Per motivi di riservatezza sono stati indicati intervalli di valori.

(718) Il prezzo unitario delle importazioni e delle vendite sul mercato interno ha registrato il seguente andamento:

Tabella 24

Prezzi di vendita in Vietnam [in EUR ([134])/tonnellata] ([135])

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Prezzo medio unitario all'importazione in Vietnam (CIF) dalla RPC	[900-1 000]	[700-800]	[650-750]	[650-750]
Indice	*100*	*78*	*73*	*72*
Prezzo medio unitario delle vendite sul mercato interno in Vietnam	[650-750]	[500-600]	[450-550]	[500-600] ([1])
Indice	*100*	*77*	*74*	*84*

([1]) Per quanto riguarda il periodo dell'inchiesta, il prezzo delle vendite sul mercato interno si basa sui dati di Posviet.
Fonte dei prezzi all'importazione: autorità doganale del Vietnam.
Fonte dei prezzi delle vendite sul mercato interno: TRAV.

(719) Dall'analisi dei prezzi è emerso che durante tutto il periodo in esame il prezzo medio delle importazioni cinesi è stato costantemente e notevolmente superiore al prezzo medio praticato sul mercato interno vietnamita, pur seguendo entrambi un'analoga tendenza al ribasso.

3.6.1.2. Conclusioni sull'effetto «push-out»

(720) Sulla base di quanto precede, la limitata penetrazione delle importazioni cinesi in Vietnam nel periodo in esame non ha avuto alcun effetto al ribasso sui prezzi praticati sul mercato interno. Di fatto, tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta l'industria vietnamita deteneva la maggior parte della quota di mercato vietnamita, mentre la quota delle importazioni cinesi in confronto era irrilevante. I prezzi delle importazioni cinesi erano costantemente superiori a quelli praticati sul mercato interno vietnamita. Di conseguenza la Commissione ha concluso che le importazioni cinesi non hanno creato una particolare situazione di mercato sul mercato vietnamita.

3.6.2. *Particolare situazione di mercato: Altre argomentazioni*

(721) La Commissione ha anche esaminato se le misure individuate nella denuncia e che avrebbero distorto il costo di produzione dei CRF in Vietnam determinassero una particolare situazione di mercato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base. Tali misure erano le seguenti:

a) restrizioni all'esportazione applicabili al minerale di ferro, ai rottami di acciaio e al carbone;

b) presenza sul mercato di produttori integrati verticalmente;

c) produzione significativa di CRF a partire da prodotti laminati a caldo originari della RPC; e

d) altre iniziative di carattere normativo.

(722) Per quanto riguarda i punti a) restrizioni all'esportazione applicabili al minerale di ferro, ai rottami di acciaio e al carbone, b) integrazione verticale dei produttori e c) produzione significativa di prodotti CRF a partire da HRC originari della RPC, l'inchiesta ha stabilito che Posviet fabbricava il prodotto oggetto dell'inchiesta esclusivamente a partire da coil laminati a caldo provenienti per la maggior parte dalla Corea ([136]). Posviet, dunque, non era integrata e non utilizzava né minerale di ferro, rottami di acciaio e carbone del Vietnam né prodotti laminati a caldo originari della RPC.

([134]) L'autorità doganale registra i prezzi in USD e VND. I prezzi di vendita sul mercato interno sono registrati in VND. La Commissione ha applicato il tasso di cambio ufficiale per convertire i prezzi in euro.
([135]) Per motivi di riservatezza sono stati indicati intervalli di valori.
([136]) La quota di coils laminati a caldo acquistati da fornitori collegati ammontava all'[80 %-100 %] dei quantitativi totali acquistati nel periodo dell'inchiesta. Per motivi di riservatezza è stato indicato un intervallo di valori.

(723) Per quanto riguarda il punto d) altre iniziative di carattere normativo, la Commissione ha rilevato che il governo vietnamita ha revocato la Strategia di sviluppo dell'industria siderurgica fino al 2030 con visione fino al 2050 e che la direttiva 494/CT-TTg, del 20 aprile 2010, sull'uso di forniture e prodotti di base di produzione nazionale, cui si fa riferimento nella denuncia, era di fatto vincolante per gli enti pubblici, quali ministeri, agenzie ministeriali e agenzie collegate al governo. La direttiva non si applicava ai soggetti privati e, in ogni caso, tali iniziative normative non avrebbero potuto incidere su Posviet, come spiegato al considerando 722.

(724) Di conseguenza nessuna di queste misure interessava Posviet e, poiché quest'ultima effettuava l'[80-100] % delle esportazioni del prodotto oggetto dell'inchiesta verso l'Unione, la Commissione ha concluso che le disposizioni dell'articolo 2, paragrafo 3, relative alla particolare situazione di mercato non potevano essere applicate né a Posviet né al Vietnam.

3.6.3. *Valore normale*

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

(726) La Commissione ha successivamente individuato i tipi di prodotto venduti sul mercato interno identici o comparabili ai tipi di prodotto venduti per l'esportazione nell'Unione.

(727) La Commissione ha poi verificato se le vendite sul mercato interno del produttore esportatore inserito nel campione per ciascun tipo di prodotto identico o comparabile a un tipo di prodotto esportato nell'Unione fossero rappresentative, in conformità all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto sono rappresentative se il volume totale delle vendite sul mercato interno di tale tipo di prodotto ad acquirenti indipendenti durante il periodo dell'inchiesta rappresenta almeno il 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione nell'Unione del tipo di prodotto identico o comparabile. La Commissione ha stabilito che per vari tipi di prodotto, che rappresentano meno dello 0,5 % del volume totale delle vendite all'esportazione nell'Unione, le vendite sul mercato interno del tipo di prodotto identico o comparabile erano totalmente assenti.

(728) Dal momento che le vendite di determinati tipi di prodotto del prodotto simile sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali erano assenti, la Commissione ha calcolato il valore normale conformemente all'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base.

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

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

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

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

(731) Se entrambi i criteri sono soddisfatti, il valore normale è pari alla media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno di tale tipo di prodotto durante il periodo dell'inchiesta.

(732) Il valore normale è il prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto per le sole vendite remunerative dei tipi di prodotto effettuate sul mercato interno durante il PI se:

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

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

(733) Dall'analisi delle vendite sul mercato interno è emerso che circa il 27 % di tutte le vendite sul mercato interno era remunerativo e che la media ponderata del prezzo di vendita era superiore al costo di produzione. Di tali vendite, i tipi di prodotto per i quali le vendite remunerative superavano l'80 % rappresentavano circa il 7 % di tutte le vendite sul mercato interno. Di conseguenza il valore normale è stato calcolato come media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta per tali tipi di prodotto. Inoltre, i tipi di prodotto per i quali le vendite remunerative erano pari o inferiori all'80 % delle vendite totali sul mercato interno di tali tipi di prodotto rappresentavano il 20 % di tutte le vendite sul mercato interno. Di conseguenza il valore normale è stato calcolato come media ponderata dei prezzi delle vendite remunerative solo durante il periodo dell'inchiesta per tali tipi di prodotto.

(734) Il valore normale è stato costruito sommando al costo medio di produzione del prodotto simile del produttore esportatore inserito nel campione che ha collaborato durante il periodo dell'inchiesta i seguenti elementi:

a) la media ponderata delle SGAV sostenute dal produttore esportatore inserito nel campione che ha collaborato, relative alle vendite del prodotto simile sul mercato interno, nel corso di normali operazioni commerciali, durante il PI. e

b) la media ponderata dei profitti dei produttori esportatori inseriti nel campione che hanno collaborato, realizzati con le vendite del prodotto simile sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il PI.

(735) Nei casi in cui non sono state effettuate vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto simile, la Commissione ha cercato fonti alternative per i prezzi nel corso di normali operazioni commerciali. Poiché nel paese interessato non esistevano altri produttori nazionali del prodotto simile inseriti nel campione disponibili o che hanno collaborato, tali prezzi non erano disponibili e la Commissione ha costruito il valore normale dei tipi di prodotto pertinenti in conformità all'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base.

(736) Posviet si riforniva di una quota significativa di coils laminati a caldo («HRC»), la principale materia prima nella fabbricazione dei CRF, da diversi fornitori collegati. La Commissione ha pertanto esaminato se tali acquisti fossero effettuati a prezzi di mercato. La Commissione ha confrontato i prezzi di vendita di POSCO Co. Ltd. («POSCO HQ») ad acquirenti indipendenti per le qualità di acciaio pertinenti con i prezzi di vendita a Posviet a livello franco fabbrica. La Commissione ha ritenuto che le vendite di POSCO HQ fossero un indicatore adeguato per esaminare i prezzi di acquisto degli HRC dai fornitori collegati. La Commissione ha constatato che POSCO HQ vendeva HRC delle qualità di acciaio pertinenti ad acquirenti indipendenti a prezzi superiori a quelli applicati a Posviet per le stesse qualità di acciaio. Di conseguenza ha adeguato il costo degli HRC comunicato da Posviet alle normali condizioni di mercato. Ciò ha comportato un aumento del costo di produzione del 3,7 %.

(737) Il costo di produzione adeguato è stato utilizzato per l'analisi della redditività delle vendite sul mercato interno di cui al considerando 733, nonché per la costruzione del valore normale di cui ai considerando 734 e 735.

(738) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Posviet ha affermato che l'adeguamento alle condizioni di mercato non è stato effettuato correttamente. In particolare, ha sottolineato che un altro fornitore collegato ha presentato le informazioni e gli elementi di prova richiesti. Tali informazioni contenevano dati sui prezzi di acquisto e sui prezzi di vendita (applicati a Posviet e a diversi acquirenti indipendenti). Posviet ha sostenuto che, per gli acquisti di HRC da questo fornitore collegato, l'adeguamento non avrebbe dovuto essere effettuato, in quanto le vendite a Posviet generavano un margine, sostenendo che tali prezzi erano conformi alle normali condizioni di mercato. La società ha ribadito la sua argomentazione nelle sue osservazioni sulle ulteriori informazioni finali, nonostante il fatto che la questione non fosse oggetto delle ulteriori informazioni finali e alla società fosse richiesto di presentare osservazioni solo sulle questioni oggetto delle ulteriori informazioni finali.

(739) La Commissione ha esaminato i dati raccolti. In primo luogo, la Commissione ha constatato che dalle informazioni fornite dal fornitore collegato non è chiaro se il prezzo di acquisto comunicato contenesse tutti i costi di acquisto o solo il prezzo applicato dalla società fornitrice. In secondo luogo, il margine (differenza tra il prezzo di acquisto e il prezzo di vendita dichiarati) era talmente basso da non poter essere considerato un profitto ragionevole, in particolare perché le vendite di questo fornitore collegato ai suoi acquirenti indipendenti generavano un margine notevolmente più elevato, il che indica che le vendite a Posviet non erano effettuate a prezzi di libera concorrenza. Tale analisi è limitata dal fatto che l'elenco delle vendite trasmesso dal fornitore collegato non conteneva informazioni sul tipo di HRC, ad esempio in base alla qualità di acciaio o altri attributi. Un'analisi dettagliata è stata fornita a Posviet separatamente in quanto conteneva dati riservati e specifici della società. L'argomentazione di cui al considerando 738 è stata pertanto respinta.

3.6.4. *Prezzo all'esportazione*

(740) Il produttore esportatore inserito nel campione ha esportato nell'Unione a) direttamente ad acquirenti indipendenti, b) tramite una società collegata situata in un paese terzo che agisce in qualità di operatore commerciale, POSCO International Corporation («PIC Korea»), che esporta direttamente nell'Unione, o c) tramite PIC Korea che esporta attraverso società collegate operanti come importatori nell'Unione, POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH («PI Germany») e POSCO INTERNATIONAL Italia S.r.l («PI Italy»).

(741) Per le vendite all'esportazione del prodotto in esame effettuate direttamente ad acquirenti indipendenti nell'Unione, il prezzo all'esportazione era il prezzo realmente pagato o pagabile per il prodotto in esame venduto per l'esportazione nell'Unione, a norma dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

(742) Per le vendite all'esportazione nell'Unione del prodotto in esame effettuate tramite società collegate operanti come importatori, il prezzo all'esportazione è stato stabilito in base al prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione conformemente all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Nel presente caso, al prezzo sono stati applicati adeguamenti per tenere conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, comprese le SGAV, nonché dei profitti realizzati. Il margine di profitto utilizzato per gli adeguamenti era del 2 %, come spiegato al considerando 630.

(743) Sono stati applicati adeguamenti per tenere conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita per la movimentazione, il carico e il trasporto nell'Unione, nonché per il costo del credito.

3.6.5. *Confronto*

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

3.6.5.1. Adeguamenti apportati al valore normale

(745) Come spiegato al punto 3.6.3, il valore normale è stato stabilito sulla base del prezzo delle vendite sul mercato interno o costruito utilizzando i costi di produzione e gli importi per SGAV e profitti che sono stati considerati congrui per tale stadio commerciale.

(746) La Commissione ha applicato un adeguamento per le spese di trasporto, movimentazione e carico sostenute per le vendite sul mercato interno a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera e), del regolamento di base, al fine di riportare il prezzo delle vendite sul mercato interno al livello franco fabbrica, per il credito concesso ad acquirenti indipendenti sul mercato interno a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera g), del regolamento di base, per le spese di imballaggio sostenute per le vendite del prodotto simile sul mercato interno a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera f), del regolamento di base e per le garanzie fornite ad acquirenti indipendenti sul mercato interno a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera h), del regolamento di base.

(747) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Posviet ha ribadito la sua argomentazione secondo cui la Commissione avrebbe dovuto adeguare il valore normale in caso di vendite di CRF per il settore automobilistico.

(748) Secondo la società, al punto 3.4.5 del presente regolamento la Commissione stessa ha confermato che la classificazione dei tipi di prodotto utilizzando il numero di controllo del prodotto («NCP») e la comparabilità dei prezzi non sono la stessa cosa, nell'esame della richiesta presentata dai produttori esportatori di Taiwan di un adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base per le differenze fisiche, lo stadio commerciale e altri fattori su base individuale. La società ha sostenuto che la situazione delle società taiwanesi è sostanzialmente diversa da quella di Posviet. Diversamente dalle società taiwanesi Posviet ha affermato di avere fornito elementi di prova riguardanti sia i costi più elevati che i motivi tecnici e commerciali alla base della differenza di prezzo.

(749) A tale riguardo Posviet ha sostenuto che la similarità dei prodotti non era uguale alla comparabilità dei prezzi. Secondo la società, nella divulgazione finale delle informazioni specifica per società, il ragionamento della Commissione ha risposto alla domanda se i prodotti del settore automobilistico e non automobilistico siano sufficientemente simili da rientrare nello stesso NCP, ma non se siano comparabili in termini di prezzo senza un adeguamento. La società ha fatto riferimento a un adeguamento dei prezzi applicato dalla Commissione nel procedimento antidumping relativo alle importazioni di resine di acrilonitrile-butadiene-stirene («ABS») originarie della Repubblica di Corea e di Taiwan ([137]).

(750) Posviet ha inoltre affermato che la sua argomentazione iniziale non era che il prezzo superiore fosse determinato dal costo più elevato. La società ha sostenuto di aver presentato elementi di prova del fatto che i costi delle qualità utilizzate nel settore automobilistico erano più elevati. I prezzi superiori, tuttavia, non erano causati solo dal costo più elevato. La società ha affermato che le vendite nel settore automobilistico presentavano ulteriori caratteristiche economiche uniche, in particolare:

a) specifiche e certificazioni rigorose;

b) il valore che gli acquirenti del settore automobilistico attribuiscono all'affidabilità e alla sicurezza dell'approvvigionamento;

c) una minore sensibilità ai prezzi, in quanto le qualifiche e il rinnovo della certificazione limitano la sostituzione del fornitore.

(751) A tale proposito, la società ha ricordato le risultanze della Commissione nel quadro dell'inchiesta di salvaguardia sull'acciaio ([138]), in cui la Commissione ha separato i CRF per il settore automobilistico da altri tipi di CRF. Nella divulgazione finale delle informazioni specifica per società la Commissione ha ritenuto che l'esempio della salvaguardia sull'acciaio non sia applicabile nel caso di specie, in quanto nell'inchiesta di salvaguardia i prodotti erano identificati solo sulla base della classificazione tariffaria, mentre nel procedimento in esame la determinazione dell'NCP consente un confronto tra tipi di prodotto simili. La società ha tuttavia espresso disaccordo e ha sostenuto che la Commissione aveva già riconosciuto che l'acciaio per il settore automobilistico si distingueva dal punto di vista commerciale in quanto è prodotto secondo specifiche precise, richiede la certificazione del fornitore, è fornito nel quadro di accordi a lungo termine e, nelle circostanze ivi esaminate, dovrebbe essere considerato separatamente dai prodotti standard ([139]).

(752) Posviet ha ricordato gli asseriti elementi di prova presentati a sostegno delle asserzioni di cui sopra. Ha sottolineato che i prezzi elevati osservati per le qualità destinate al settore automobilistico non erano l'unico motivo dell'adeguamento richiesto. La società ha affermato che i prezzi superiori osservati dipendevano dalle suddette caratteristiche delle vendite nel settore automobilistico.

(753) Posviet ha inoltre asserito che l'analisi della Commissione sul costo di produzione delle qualità per il settore automobilistico e non automobilistico rientranti nello stesso NCP era sbagliata. La Commissione ha determinato gli intervalli di valori del costo unitario di produzione per ciascun NCP con cui erano vendute le qualità per il settore automobilistico e ha constatato che il costo unitario di produzione delle vendite per il settore automobilistico rientrava ampiamente in tali intervalli. Secondo quanto sostenuto dalla società si sarebbero invece dovute determinare le medie ponderate. Dalle medie ponderate emerge che il costo unitario medio di produzione delle qualità destinate al settore automobilistico era, complessivamente e anche per NCP, superiore al costo unitario medio di produzione delle qualità non destinate al settore automobilistico. La società ha anche rilevato che ciò crea un'asimmetria, considerando che non vendeva CRF ad acquirenti del settore automobilistico nell'Unione. A tale proposito, la società ha fatto nuovamente riferimento all'inchiesta sull'ABS di cui al considerando 749.

(754) Posviet ha infine lamentato il fatto che la Commissione non ha risposto alla sua richiesta di un adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), del regolamento di base (stadio commerciale) e dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base (altri fattori) su base individuale. La società ha inoltre sostenuto di aver fornito elementi di prova sufficienti a sostegno della sua richiesta di adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), del regolamento di base (differenze fisiche). In tale contesto, la società ha anche ribadito la sua argomentazione secondo cui la suddivisione dei prodotti piatti di acciaio laminati a freddo in due sottocategorie (per il settore automobilistico e non automobilistico) nell'ambito della salvaguardia sull'acciaio suffragava la sua argomentazione in merito all'esistenza di differenze nelle caratteristiche fisiche.

([137]) Regolamento di esecuzione (UE) 2026/316.
([138]) Regolamento di esecuzione (UE) 2019/159.
([139]) *Ibidem*, considerando 156 e 157.

(755) La Commissione ha esaminato i singoli elementi dell'argomentazione della società relativa a un adeguamento del valore normale sulla base dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), o lettera d), o lettera k), del regolamento di base. Ove necessario, la Commissione ha illustrato i propri motivi in una divulgazione delle informazioni specifica per società, in quanto alcune informazioni ed elementi di prova forniti erano di natura riservata.

(756) In primo luogo, la Commissione ha convenuto che potrebbero esservi motivi per un adeguamento nonostante la classificazione NCP stabilita, se l'incidenza sulla comparabilità dei prezzi è dimostrata dalla parte che chiede l'adeguamento. Ha tuttavia dissentito sul fatto che una parte del presente regolamento confermasse che era così nella presente inchiesta. L'analisi della richiesta di adeguamento presentata dai produttori esportatori taiwanesi dimostrava semplicemente che la Commissione ha analizzato e affrontato tutte le argomentazioni delle rispettive parti.

(757) La necessità di un adeguamento deve essere esaminata caso per caso e sulla base dei fatti del caso di specie. Quindi le risultanze dell'inchiesta sull'ABS citate dalla società non sono applicabili nel presente caso. Nell'inchiesta sull'ABS, l'analisi dettagliata dei tipi di prodotto con tenore bilanciato in termini di massa ha dimostrato che una semplice differenziazione tra tipi di prodotto con tenore bilanciato in termini di massa e convenzionali non teneva conto delle risultanti differenze in termini di costi e prezzi a seconda del tipo di materia prima con tenore bilanciato in termini di massa ([140]). Inoltre, in quel caso la Commissione ha constatato che i tipi di prodotto per i quali è stato applicato un adeguamento erano sviluppati specificamente per un unico acquirente e che il produttore esportatore era contrattualmente obbligato a non vendere tali tipi di prodotto ad altri acquirenti.

(758) Per quanto riguarda le risultanze dell'inchiesta di salvaguardia sull'acciaio, la Commissione ha confermato la sua posizione. Il ragionamento seguito nell'inchiesta di salvaguardia non si applica alla decisione che doveva essere adottata nella presente inchiesta. La Commissione non ha deciso di creare una sottocategoria distinta per i prodotti automobilistici, in quanto non erano comparabili in termini di costi e prezzi. La Commissione ha adottato tale decisione sulla base dell'interesse degli utilizzatori. A tale riguardo, è stato dimostrato che i prodotti destinati al settore automobilistico erano solitamente forniti secondo il sistema «just-in-time», per cui aumentava il rischio che alcuni tipi di prodotti specifici fossero esclusi dal contingente in franchigia doganale da prodotti standard (non per l'industria automobilistica) che possono essere forniti in maniera massiccia e accumulati all'inizio del periodo per il quale è stato definito il contingente tariffario.

(759) Per quanto riguarda la richiesta di adeguamento presentata da Posviet, la Commissione ha confermato che nella divulgazione finale delle informazioni si è concentrata sull'analisi del costo di produzione. La Commissione ha ritenuto che la natura specifica delle vendite nel settore automobilistico, in particolare gli asseriti requisiti più elevati in materia di specifiche tecniche e qualità, si rifletterebbe nel costo di produzione. A tale riguardo, la Commissione ha dissentito sul fatto che avrebbe dovuto utilizzare la media ponderata per confrontare se il costo di produzione delle qualità destinate al settore automobilistico fosse allineato al costo di produzione delle qualità non destinate al settore automobilistico. Nel caso di specie, il calcolo di un costo unitario medio ponderato sarebbe viziato dai quantitativi di produzione dei singoli tipi di prodotto classificati con lo stesso NCP. Un intervallo basato su un valore minimo e un valore massimo forniva un quadro più appropriato del costo di produzione applicabile ai tipi di prodotto non destinati al settore automobilistico rientranti in un NCP. La Commissione ha constatato che i tipi di prodotto per il settore automobilistico classificati con lo stesso NCP generavano un costo unitario di produzione che rientrava ampiamente nell'intervallo stabilito per i tipi di prodotto non destinati al settore automobilistico.

(760) Per rispondere adeguatamente alle richieste della società a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), lettera d) o lettera k), del regolamento di base, la Commissione ha ripercorso le argomentazioni presentate, nonché le motivazioni e gli elementi di prova a sostegno delle stesse. Tale analisi ha anche esaminato l'argomentazione secondo cui la situazione di Posviet è fondamentalmente diversa da quella dei produttori esportatori di Taiwan (cfr. il considerando 748).

(761) Nella risposta iniziale al questionario, Posviet ha chiesto una revisione della struttura dell'NCP sulla base del precedente di cui all'inchiesta di salvaguardia sull'acciaio e dei tre elementi elencati al considerando 750 e ha osservato che, qualora la Commissione decidesse di non rivedere l'NCP, presenterebbe una richiesta di adeguamento per le differenze fisiche, lo stadio commerciale e/o altri fattori.

([140]) Regolamento di esecuzione (UE) 2026/316, considerando da 88 a 103.

(762) La società ha presentato la richiesta solo durante la verifica in loco. Posviet ha trasmesso una comunicazione in cui ha illustrato le caratteristiche specifiche delle vendite al settore automobilistico rispetto alle vendite ad acquirenti di altri settori, una lettera del suo fornitore del settore automobilistico sulla sua politica di approvvigionamento, relazioni pubblicate dall'acquirente del settore automobilistico che approvano determinate qualità di acciaio fabbricate da Posviet, la quotazione dei prezzi per un periodo rientrante nel periodo dell'inchiesta e il calcolo per stabilire il livello dell'adeguamento.

(763) La Commissione ha esaminato tali informazioni ed elementi di prova per determinare se fosse opportuno un adeguamento per le differenze inerenti alle caratteristiche fisiche a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), del regolamento di base. La Commissione ha constatato che la società vendeva due categorie di tipi di prodotto al suo acquirente del settore automobilistico: i) tipi di prodotto fabbricati in linea con una norma industriale applicabile all'acciaio destinato tra l'altro all'industria automobilistica; e ii) tipi di prodotto fabbricati in linea con una norma industriale applicabile ai prodotti laminati a freddo in generale. La maggior parte delle vendite all'acquirente del settore automobilistico (75-85 %) rientrava nella seconda categoria. Allo stesso tempo, questi tipi di prodotti non destinati al settore automobilistico venduti all'acquirente del settore automobilistico sono stati venduti ad altri acquirenti non del settore automobilistico. A tale riguardo, la Commissione ha constatato che la società ha fornito relazioni di approvazione solo per i tipi di prodotto fabbricati in linea con la norma industriale per il settore automobilistico, mentre ha chiesto un adeguamento per tutte le sue vendite all'acquirente del settore automobilistico. Gli elementi di prova forniti hanno inoltre dimostrato che, in effetti, nel caso dei tipi di prodotto fabbricati secondo la norma industriale per il settore automobilistico, l'acquirente del settore automobilistico ha analizzato la loro conformità alle specifiche tecniche richieste. Le specifiche e i metodi di esame si basavano entrambi sulla norma industriale per il settore automobilistico. La Commissione ha inoltre constatato che la società vendeva ad altri acquirenti i tipi di prodotto approvati dal cliente del settore automobilistico in base alla norma industriale per il settore automobilistico, anche se solo in quantità minori. La Commissione ha concluso che la maggior parte dei tipi di prodotto venduti all'acquirente del settore automobilistico non presentavano differenze nelle caratteristiche fisiche, in quanto le stesse qualità di acciaio erano vendute ad acquirenti non del settore automobilistico sul mercato interno. Una quota inferiore di tipi di prodotto venduti all'acquirente del settore automobilistico (15-25 %) era effettivamente fabbricata in linea con una norma industriale specifica applicabile, tra l'altro, all'industria automobilistica (ma anche a prodotti piatti di acciaio laminati a freddo utilizzati per apparecchiature elettriche o nell'edilizia). La Commissione ha ritenuto che le differenze fisiche tra questi tipi di prodotto e i tipi di prodotto venduti ad acquirenti non del settore automobilistico non fossero dimostrate. Anche se esistessero, l'effetto sul valore normale sarebbe trascurabile, in quanto le vendite totali all'acquirente del settore automobilistico rappresentavano meno del 2 % delle vendite totali di Posviet sul mercato interno. La Commissione ha pertanto respinto la richiesta di un adeguamento del valore normale per tenere conto delle differenze fisiche. Ulteriori dettagli sono stati forniti alla società in una divulgazione delle informazioni specifica per società.

(764) La Commissione ha inoltre esaminato le informazioni e gli elementi di prova di cui al considerando 762 per determinare se fosse opportuno un adeguamento per lo stadio commerciale a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), del regolamento di base. La Commissione ha ricordato che per giustificare un simile adeguamento, la società deve dimostrare che, in relazione alla catena di distribuzione, il prezzo all'esportazione si riferisce ad uno stadio commerciale diverso rispetto a quello del valore normale e che la differenza incide sulla comparabilità dei prezzi, ciò che è dimostrato da costanti ed evidenti differenze tra le funzioni e i prezzi del venditore per i diversi stadi commerciali nel mercato interno del paese esportatore. La Commissione ha constatato che la società si è limitata a rilevare di aver applicato prezzi più elevati a un acquirente, quello del settore automobilistico, sul mercato interno. Non ha però spiegato né dimostrato le differenze nelle funzioni che spiegherebbero i prezzi più elevati. Posviet inoltre vendeva ad un unico acquirente del settore automobilistico. Di conseguenza, qualsiasi politica di fissazione dei prezzi nei confronti di un unico acquirente può difficilmente essere considerata una prova di costanti ed evidenti differenze tra le vendite nel settore automobilistico e non automobilistico. Per tutti i motivi di cui sopra, la Commissione ha respinto l'argomentazione.

(765) Per quanto riguarda la richiesta di un adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base, la Commissione ha fornito alla società un'analisi dettagliata in una divulgazione delle informazioni specifica per società. In termini generali, la Commissione ha constatato che la società non ha dimostrato una correlazione tra i fattori elencati dalla società come caratteristiche specifiche delle vendite nel settore automobilistico e i prezzi applicati all'acquirente del settore automobilistico. In particolare, la Commissione ha constatato che le vendite nel settore automobilistico rientranti in alcuni NCP riguardanti sia il settore automobilistico che quello non automobilistiche erano in perdita, ossia tali asserite caratteristiche speciali delle vendite nel settore automobilistico non erano in grado di generare un prezzo che coprisse il costo di produzione. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

(766) Infine, sulla base delle considerazioni di cui ai considerando da 755 a 765, la Commissione ha respinto le argomentazioni presentate da Posviet, come illustrato ai considerando da 747 a 754.

(767) In seguito alle ulteriori informazioni finali, Posviet ha ribadito che l'utilizzo della media ponderata per il confronto tra le qualità destinate e non destinate al settore automobilistico per quanto riguarda il rispettivo costo di produzione era più appropriato rispetto all'utilizzo di intervalli di valori. La società ha sostenuto che la media ponderata riflette l'effettiva importanza commerciale delle osservazioni, mentre un intervallo di valori attribuisce un'importanza decisiva ai due estremi indipendentemente dal fatto che entrambi siano rappresentativi.

(768) Per quanto riguarda l'analisi della Commissione relativa alla richiesta di un adeguamento per le differenze fisiche a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), del regolamento di base, Posviet ha introdotto due argomenti.

(769) In primo luogo, la società ha affermato che l'analisi della Commissione basata sulle norme del settore secondo cui erano fabbricati i tipi di prodotto venduti all'acquirente del settore automobilistico non era pertinente per trarre conclusioni sul fatto che un adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), del regolamento di base fosse giustificato. La società ha sostenuto che un prodotto può rientrare nello stesso NCP o in una norma generale del settore ed essere comunque soggetto a ulteriori requisiti specifici per il cliente.

(770) In secondo luogo, Posviet ha sostenuto che le esigenze specifiche del suo acquirente del settore automobilistico avevano un valore di mercato dimostrato. A tale riguardo, la società ha fatto riferimento al fatto che i prodotti sono testati sulla base dei requisiti tecnici specifici dell'acquirente del settore automobilistico, che la media ponderata del costo unitario di produzione è superiore al costo delle qualità non destinate al settore automobilistico con lo stesso NCP e che la media ponderata dei prezzi di vendita franco fabbrica delle qualità destinate al settore automobilistico è anche superiore a quella delle vendite non destinate al settore automobilistico con lo stesso NCP.

(771) Per quanto riguarda la valutazione da parte della Commissione della richiesta di un adeguamento per le differenze relative allo stadio commerciale (vendite OEM) a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), del regolamento di base, la società ha fornito una panoramica delle differenze tra le funzioni svolte per gli acquirenti del settore automobilistico e non automobilistico nell'ambito delle categorie seguenti: a) qualificazione e prove, b) previsione e pianificazione, c) inventario e logistica, d) potere di fissazione dei prezzi, e) gestione di reclami e assistenza tecnica. La società ha anche affermato che l'effetto di tali differenze nelle funzioni era stato dimostrato dai prezzi più elevati applicati all'acquirente del settore automobilistico e che la coerenza di tali differenze è stata dimostrata in termini di operazioni, prodotti e periodi. Infine, la società ha aggiunto che, anche se la Commissione riteneva che le condizioni di cui all'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto i), del regolamento di base non fossero pienamente soddisfatte, avrebbe dovuto concedere un adeguamento speciale a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto ii), del regolamento di base.

(772) Per quanto riguarda la valutazione da parte della Commissione della richiesta di un adeguamento per altri fattori a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base, la società ha sostenuto quanto segue:

a) la richiesta è stata presentata durante la verifica in loco, non solo dopo la divulgazione finale delle informazioni;

b) la sostenibilità limitata è stata corroborata da prove del processo di certificazione;

c) sebbene i prezzi per paese siano differenziati, i prezzi regionali sono negoziati a livello centrale;

d) le medie ponderate del costo di produzione e dei prezzi di vendita forniscono prove dirette di un effetto costante sui prezzi;

e) gli NCP in perdita non inficiano l'effetto sui prezzi;

f) l'assenza di vendite nel settore automobilistico nell'Unione richiede un adeguamento in quanto è stato presumibilmente stabilito l'effetto di altri fattori sui prezzi.

(773) La Commissione ha confermato che l'utilizzo della media ponderata per un confronto del costo di produzione non era appropriato al fine di stabilire se il costo di produzione delle qualità destinate al settore automobilistico fosse costantemente superiore al costo di produzione delle qualità non destinate al settore automobilistico (prodotti di base). Di fatto, se una serie di valori diversi è suddivisa in due gruppi e si calcola una media per ciascun gruppo, una media sarà quasi sempre superiore all'altra. Tuttavia, tale differenza, di per sé, non fornisce alcuna indicazione sulla questione se i singoli valori di un gruppo siano costantemente superiori a quelli dell'altro gruppo. Per di più, già nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, la società ha sostenuto che la Commissione non aveva effettuato un esame adeguato delle sue richieste di adeguamenti a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), lettera d) e lettera k), del regolamento di base. Tale analisi è stata effettuata e la Commissione ha respinto le richieste della società su una base diversa dall'analisi del costo medio di produzione.

(774) Per quanto riguarda la richiesta a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), del regolamento di base, la Commissione ha osservato di non aver basato la sua conclusione sul semplice fatto che i tipi di prodotto venduti all'acquirente del settore automobilistico fossero prodotti conformi a una determinata norma industriale. La Commissione non contesta il fatto che i prodotti fabbricati in linea con varie norme del settore possano rientrare nello stesso NCP. Il fulcro dell'argomentazione della Commissione era l'assenza di elementi di prova dell'esistenza di differenze fisiche tra le singole qualità prodotte secondo la norma applicabile all'industria dei prodotti di base, che rappresentavano la stragrande maggioranza delle vendite della società all'acquirente del settore automobilistico, mentre le stesse qualità specifiche erano vendute anche ad acquirenti non del settore automobilistico. Le relazioni di approvazione presentate dalla società riguardavano solo i tipi di prodotto fabbricati in linea con le norme applicabili all'industria automobilistica, che rappresentavano una minoranza delle vendite della società all'acquirente del settore automobilistico. In ogni caso, la società non ha spiegato le differenze fisiche tra i tipi di prodotto venduti all'acquirente del settore automobilistico e quelli venduti ad acquirenti non del settore automobilistico. La mera esistenza di differenze di prezzo non può essere accettata come prova di differenze fisiche.

(775) Per quanto riguarda la richiesta a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), del regolamento di base, la Commissione ha analizzato le funzioni dichiarate da Posviet riguardo alle vendite nel settore automobilistico e non automobilistico. Per alcune funzioni asserite, in particolare qualificazione e prove, previsione e pianificazione, inventario e logistica, assistenza tecnica, gli elementi di prova nel fascicolo erano inesistenti o solo parziali (esistenza di relazioni di approvazione/prova per un numero limitato di tipi di prodotto). Per quanto riguarda la gestione dei reclami, sembra esservi una sovrapposizione di funzioni e servizi forniti. Sebbene la procedura di reclamo sembri chiaramente stabilita per l'acquirente del settore automobilistico, una procedura analoga può essere applicata agli acquirenti non del settore automobilistico a seconda della natura del reclamo. Per quanto riguarda il potere di fissazione dei prezzi, non è chiaro in che modo il fatto che i prezzi siano negoziati a livello centrale rappresenti una funzione correlata allo stadio commerciale/vendite OEM.

(776) Per quanto riguarda la richiesta a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base, la Commissione ha rilevato quanto segue:

a) benché la società abbia presentato la richiesta durante la verifica in loco, si è limitata a individuare chiaramente i fattori da considerare a norma di tali disposizioni nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni;

b) la società non ha fornito alcuna prova di una procedura di certificazione completa, ma solo relazioni di approvazione/prova per un numero limitato di tipi di prodotto venduti all'acquirente del settore automobilistico; la Commissione ha constatato che le verifiche periodiche della conformità dei prodotti forniti alle specifiche tecniche dell'acquirente del settore automobilistico non avrebbero potuto comportare una limitata sostenibilità dei fornitori;

c) per quanto riguarda la negoziazione centralizzata dei prezzi, la Commissione ha osservato che la società aveva precedentemente affermato che i prezzi applicati all'acquirente del settore automobilistico non erano rappresentativi del mercato vietnamita, in quanto non erano fissati specificamente per il Vietnam, ma piuttosto a livello regionale. Ciò è stato smentito dalle osservazioni della Commissione sulla quotazione dei prezzi presentata dalla società;

d) la pertinenza della media ponderata del costo di produzione (e comunque dei prezzi) era già stata affrontata più volte;

e) non era chiaro in che modo il fatto che le vendite nel settore automobilistico rientranti in due degli otto NCP pertinenti fossero in perdita non smentisse l'affermazione della società secondo cui un adeguamento era giustificato. In particolare, considerando che la società ha proposto due metodi per effettuare l'adeguamento e che entrambi si basavano sull'adeguamento dei prezzi a un livello tale che le vendite di qualità destinate al settore automobilistico nell'ambito di ciascun NCP pertinente avrebbero generato lo stesso livello di redditività delle vendite nel settore non automobilistico nell'ambito di tale NCP.

(777) In ogni caso Posviet ha costantemente basato le sue richieste di adeguamento a norma dell'articolo 2 paragrafo 10, lettera a), lettera d), o lettera k), del regolamento di base semplicemente sull'esistenza di prezzi più elevati applicati al suo acquirente del settore automobilistico. La società ha quindi asserito l'esistenza di differenze in termini di caratteristiche fisiche, funzioni relative allo stadio commerciale/vendite OEM o altri fattori. Invece di fornire elementi di prova dell'esistenza di tali differenze, la società ha affermato che la mera esistenza di prezzi più elevati costituiva una prova di tali differenze. A tale riguardo, la Commissione ha osservato che la differenza di prezzo individuata sul mercato interno a seconda dell'acquirente è un evento normale in un libero mercato, che dovrebbe

riflettersi nel valore normale, piuttosto che esserne escluso. Posviet comunque non ha spiegato tale differenza di prezzo in termini di fattori concreti che incidono sui prezzi, come richiesto dall'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. In mancanza di tale collegamento non vi è alcun motivo per procedere all'adeguamento. Una semplice differenza di prezzo non indica necessariamente una maggiorazione di prezzo; potrebbe ugualmente dimostrare una riduzione di prezzo per gli acquirenti al di fuori del settore automobilistico e, in assenza di un collegamento dimostrabile con un fattore concreto, si tratta di un normale evento di mercato che determina il valore normale per un particolare tipo di prodotto.

(778) A seguito delle considerazioni di cui ai considerando da 773 a 777, la Commissione ha respinto le argomentazioni di cui ai considerando da 767 a 772.

3.6.5.2. Adeguamenti apportati al prezzo all'esportazione

(779) Per riportare il prezzo all'esportazione allo stadio commerciale franco fabbrica, sono stati applicati adeguamenti per tenere conto delle spese di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e accessorie ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera e) del regolamento di base.

(780) Sono stati effettuati adeguamenti per i fattori seguenti che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità: credito concesso ad acquirenti indipendenti sul mercato interno a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera g), del regolamento di base; spese di imballaggio sostenute per le vendite all'esportazione del prodotto in esame nell'Unione a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera f), del regolamento di base; spese bancarie a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base; e commissioni a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base. PIC Korea pagava commissioni a una società collegata in Vietnam per la gestione di documenti, comunicazioni e altri servizi forniti in relazione alle esportazioni del prodotto in esame fabbricato da Posviet nell'Unione.

(781) Per tutte le vendite all'esportazione effettuate tramite PIC Korea, un operatore commerciale, è stato applicato un adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base. La Commissione ha ritenuto che le SGAV sostenute dall'operatore commerciale e il profitto di un importatore indipendente del 2 %, come spiegato al considerando 630, riflettessero in modo attendibile la commissione che un agente indipendente applicherebbe per i suoi servizi.

(782) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni Posviet ha ribadito la sua argomentazione secondo cui le tre società commerciali — PIC Korea, PI Germany e PI Italy («gruppo PI») — costituivano un'entità economica unica. La società ha riconosciuto che nei procedimenti antidumping il concetto di entità economica unica era stato applicato a un operatore commerciale collegato al produttore esportatore, laddove la realtà economica del rapporto dimostrava che l'operatore commerciale agiva come un ufficio esportazioni interno del produttore. La società ha ribadito la sua argomentazione nelle sue osservazioni sulle ulteriori informazioni finali, nonostante il fatto che la questione non fosse oggetto delle ulteriori informazioni finali e alla società fosse richiesto di presentare osservazioni solo sulle questioni oggetto delle ulteriori informazioni finali.

(783) La società ha tuttavia affermato che il fatto che Posviet non faccia parte dell'asserita entità economica unica non è pertinente nel caso di specie e ha fatto riferimento al diritto dell'Unione in materia di concorrenza, che riconosce che un'impresa è un'unità economica che può essere costituita da diverse persone fisiche o giuridiche distinte. Nel caso di specie, il criterio riguarda l'unità e il controllo economici, e non il fatto che una delle entità sia un produttore. A tale riguardo Posviet ha sostenuto che il gruppo PI è un'entità economica unica in quanto

a) i conti del gruppo erano consolidati,

b) le funzioni di vendita delle tre società erano coordinate a livello centrale,

c) i due importatori collegati nell'Unione non fissavano i prezzi in modo indipendente,

d) i due importatori collegati nell'Unione sono stati istituiti per svolgere funzioni che non potevano essere svolte da PIC Korea.

(784) Posviet ha affermato di non contestare la detrazione delle SGAV ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 9, e dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base, ma ha contestato la doppia detrazione dei profitti.

(785) Ha inoltre suggerito che sarebbe opportuna un'unica detrazione delle SGAV consolidate a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base.

(786) Infine, la società ha ricordato che, secondo la sentenza nella causa *PT Musim Mas/Commissione* ([141]), qualora sia riconosciuta un'entità economica unica tra un produttore e un operatore commerciale collegato, non si può ritenere che l'operatore commerciale svolga funzioni di agente che opera sulla base di commissioni a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base.

(787) La Commissione ha esaminato l'argomentazione. In effetti, nei procedimenti antidumping il concetto di entità economica unica è utilizzato per descrivere situazioni in cui un operatore commerciale è collegato al produttore esportatore e la realtà economica del rapporto dimostra che l'operatore commerciale agisce come ufficio esportazioni interno del produttore. Per definizione, tale circostanza non è in contraddizione con l'interpretazione di impresa ai sensi del diritto dell'Unione in materia di concorrenza, benché vada notato che il diritto dell'Unione in materia di concorrenza non è applicabile alle inchieste di difesa commerciale.

(788) La Commissione ha osservato che l'argomentazione di Posviet relativa all'esistenza di un'entità economica unica tra PIC Korea, PI Germany e PI Italy mirava a modificare le modalità di applicazione degli adeguamenti del prezzo all'esportazione. In sostanza, la società ha contestato una presunta doppia detrazione del profitto teorico ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 9, e dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base, o in alternativa ha proposto di detrarre le SGAV consolidate del gruppo PI a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base.

(789) A tale riguardo, la Commissione ha ricordato che la detrazione delle SGAV e del profitto teorico a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, e dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base, pur basandosi sullo stesso tipo di informazioni, vale a dire le SGAV effettivamente sostenute dalle società collegate e il profitto di un importatore indipendente, rappresentano due esercizi distinti.

(790) A norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, la Commissione ha costruito il prezzo all'esportazione sulla base del prezzo al quale i CRF sono stati rivenduti al primo acquirente indipendente, in quanto gli importatori PI Germany e PI Italy erano collegati al produttore esportatore. Conformemente all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, è stato operato un adeguamento per tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita e per i profitti realizzati. I costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita comprendevano in questo caso quelli dichiarati dagli importatori sulla base delle transazioni e le SGAV che non potevano essere direttamente collegate a singole transazioni.

(791) Una volta stabiliti sia il prezzo all'esportazione che il valore normale, la Commissione ha effettuato un adeguamento del prezzo all'esportazione ai fini di un confronto equo a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base. La Commissione ha constatato che PIC Korea svolgeva funzioni analoghe a quelle di un agente che opera sulla base di commissioni ed era remunerata per tali funzioni mediante un rialzo. Poiché era pagato tra entità collegate, il rialzo era viziato dalla relazione. La Commissione ha pertanto utilizzato le SGAV sostenute da PIC Korea e il profitto nozionale come approssimazione della commissione che sarebbe stata pagata a un agente indipendente che svolgeva le funzioni di PIC Korea.

(792) A tale riguardo Posviet non ha dimostrato che l'approccio della Commissione violasse il regolamento di base. La Commissione era legalmente tenuta a detrarre le SGAV e un profitto per costruire il prezzo all'esportazione a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Per quanto riguarda l'adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base, la società non ha contestato le risultanze della Commissione secondo cui PIC Korea svolgeva funzioni analoghe a quelle di un agente che opera sulla base di commissioni. La società non ha neppure affermato, né dimostrato, che PIC Korea agisce come ufficio esportazioni interno della Posviet, nel qual caso un adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base in effetti non sarebbe appropriato.

([141]) Sentenza della Corte del 26 ottobre 2016, *PT Musim Mas/Commissione*, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, punti 41 e 42 e giurisprudenza ivi citata.

(793) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Posviet ha affermato che il livello del profitto detratto a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base per PIC Korea nel caso della vendita diretta ad acquirenti indipendenti nell'Unione dovrebbe essere rivisto per riflettere le funzioni limitate della società. A tale riguardo, la società ha fatto riferimento alla sentenza nella causa *PT Musim Mas/Commissione* ([142]), in cui la Corte ha chiarito che il ricorso all'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base non si basa sull'esistenza di un rapporto tra l'operatore commerciale e il produttore esportatore, bensì sulle funzioni svolte dall'operatore commerciale. La società ha sostenuto che il livello del profitto deve essere adattato alle funzioni svolte dall'operatore commerciale, piuttosto che a quelle svolte da un importatore.

(794) Posviet ha inoltre fatto riferimento alle linee guida dell'OCSE sui prezzi di trasferimento ([143]), secondo cui «si può supporre che l'ammontare del margine del prezzo di rivendita dipenda dal livello delle attività realizzate dal rivenditore. Tale livello di attività può coprire un vasto raggio d'azione che va dal caso in cui il rivenditore svolge soltanto servizi minimi, quale spedizioniere, al caso in cui il rivenditore assume la totalità dei rischi inerenti alla proprietà del prodotto, come pure la piena responsabilità ed i rischi propri della pubblicità, del marketing, della distribuzione e della garanzia delle merci, del finanziamento delle scorte e degli altri servizi connessi. Se il rivenditore, nel corso di una transazione controllata, non svolge un'attività commerciale sostanziale ma si limita a trasferire le merci ad un terzo, il margine del prezzo di rivendita potrebbe essere basso, alla luce delle funzioni svolte».

(795) A tale riguardo, la società ha sottolineato che PIC Korea non fornisce servizi di deposito o sdoganamento, né è impegnata nella gestione quotidiana delle relazioni con gli acquirenti nel canale di vendita in cui vende direttamente ad acquirenti indipendenti nell'Unione.

(796) La società ha ribadito l'argomentazione di cui ai considerando da 793 a 795 nelle sue osservazioni sulle ulteriori informazioni finali, nonostante il fatto che la questione non fosse oggetto delle ulteriori informazioni finali e alla società fosse richiesto di presentare osservazioni solo sulle questioni oggetto delle ulteriori informazioni finali.

(797) In via preliminare la Commissione ha osservato che, contrariamente a quanto sostenuto da Posviet, la sentenza *PT Musim Mas/ Commissione* ([144]) non collega il profitto utilizzato per quantificare l'adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base alle funzioni svolte dall'operatore commerciale che agisce in qualità di agente. Piuttosto, è l'adeguamento stesso ad essere collegato a tali funzioni. A tale riguardo la Commissione ha ricordato che l'adeguamento per tenere conto delle commissioni a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base, comprende due componenti distinte: i) le SGAV effettive dell'operatore commerciale collegato e ii) un profitto teorico di un operatore commerciale indipendente attivo nello stesso settore. Mentre la componente relativa al profitto funge da indicatore del margine che un operatore commerciale indipendente comparabile otterrebbe sul libero mercato, la componente relativa alle SGAV riflette le spese effettivamente sostenute per le funzioni svolte dagli operatori commerciali collegati. È proprio quest'ultimo elemento, ossia le SGAV effettive, a garantire che l'adeguamento rifletta accuratamente i costi delle funzioni svolte.

(798) La Commissione ha confermato che l'adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base, applicato alle esportazioni nell'Unione tramite PIC Korea, non si basava sull'esistenza di un rapporto tra Posviet e PIC Korea, bensì sul coinvolgimento di un operatore commerciale in diversi canali di vendita in cui l'operatore commerciale svolgeva funzioni analoghe a quelle di un agente che opera sulla base di commissioni. L'esistenza del rapporto ha tuttavia influenzato la determinazione del livello dell'adeguamento. Mentre le SGAV effettive di PIC Korea sono state accettate come parte dell'adeguamento, il profitto generato dalle vendite non ha potuto essere considerato, in quanto il prezzo di acquisto era influenzato dal rapporto tra Posviet e PIC Korea. È stato dunque utilizzato come approssimazione adeguata il profitto di un importatore indipendente nell'Unione.

([142]) Sentenza della Corte del 26 ottobre 2016, *PT Musim Mas/Commissione*, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, punto 88.

([143]) OCSE (2022), *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*, punto 2.37, disponibile all'indirizzo oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (ultima consultazione: 7 settembre 2026).

([144]) Sentenza della Corte del 26 ottobre 2016, *PT Musim Mas/Commissione*, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, punto 88.

(799) La società ha inoltre asserito che il livello del profitto avrebbe dovuto essere adeguato al ribasso, poiché la società svolgeva funzioni limitate rispetto agli importatori collegati nell'Unione, e a tale riguardo si è basata sulle linee guida dell'OCSE sui prezzi di trasferimento.

(800) Per quanto riguarda le linee guida dell'OCSE sui prezzi di trasferimento, la Commissione ha ricordato che esse si basano su una «norma internazionale che, come hanno convenuto i Paesi membri dell'OCSE, dovrebbe essere applicata a fini fiscali dai gruppi multinazionali e dalle amministrazioni fiscali per la determinazione dei prezzi di trasferimento» ([145]). Le linee guida dell'OCSE sui prezzi di trasferimento non sono intese a prevedere quale profitto sulla rivendita di particolari beni sia realizzabile o ragionevole in un determinato mercato sulla base delle funzioni svolte da un operatore commerciale. L'attribuzione degli utili sulla base delle funzioni svolte da entità collegate in questo contesto funge essenzialmente da salvaguardia contro l'attribuzione degli utili a società che svolgono poche funzioni ma sono situate in giurisdizioni a bassa imposizione fiscale.

(801) In ogni caso, la Commissione ha espresso disaccordo sul fatto che le funzioni svolte da PIC Korea fossero limitate rispetto alle funzioni dei due importatori collegati nell'Unione. Per motivi di riservatezza, un'analisi dettagliata è stata comunicata alla società separatamente. In tale contesto, le linee guida dell'OCSE sui prezzi di trasferimento, su cui la società si è basata nella sua argomentazione, forniscono esempi di situazioni in cui le funzioni dell'operatore commerciale sono considerate limitate (servizi minimi come spedizioniere) e in cui si può prevedere un margine sostanziale, ossia più elevato (come, ad esempio, il pieno rischio di proprietà, la piena responsabilità e i rischi connessi alla pubblicità, alla commercializzazione, alla distribuzione e alla garanzia delle merci). PIC Korea ha chiaramente rilevato la proprietà delle merci durante il trasporto marittimo ed era responsabile dell'organizzazione della rete di distribuzione. Le sue funzioni non possono pertanto essere considerate limitate. Di conseguenza l'argomentazione di cui al considerando 797 è stata respinta.

3.6.6. *Margini di dumping*

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

(803) Su tale base, la media ponderata dei margini di dumping definitivi, espressa in percentuale del prezzo CIF franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, è il 16,0 %.

(804) Per i produttori esportatori che hanno collaborato non inseriti nel campione, la Commissione calcola la media ponderata del margine di dumping conformemente all'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base. Nel caso di specie il margine di dumping definitivo dei produttori esportatori che hanno collaborato non inseriti nel campione è lo stesso del produttore esportatore che ha collaborato inserito nel campione, vale a dire il 16,0 %.

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

(806) Nel caso di specie il livello di collaborazione è alto perché le esportazioni dei produttori esportatori che hanno collaborato costituivano oltre l'80 % delle importazioni totali durante il periodo dell'inchiesta. Su tale base, la Commissione ha deciso di fissare il margine di dumping per i produttori esportatori che non hanno collaborato al livello della società che ha collaborato, inserita nel campione ed esaminata individualmente.

([145]) OCSE (2022), *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*, punto 1.1, disponibile all'indirizzo oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (ultima consultazione: 7 settembre 2026).

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

Società	Margine di dumping definitivo (in %)
POSCO Vietnam CO., LTD	16,0
Altre società che hanno collaborato	16,0
Tutte le altre importazioni originarie del Vietnam	16,0

4. **PREGIUDIZIO**

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

(808) Durante il periodo dell'inchiesta il prodotto simile era fabbricato da 22 produttori dell'Unione. Essi costituiscono l'«industria dell'Unione» ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base.

(809) La produzione totale dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta è stata calcolata in misura pari a circa 31,5 milioni di tonnellate, compresa la produzione destinata al mercato vincolato. La Commissione ha stabilito tale cifra sulla base di tutte le informazioni disponibili relative all'industria dell'Unione, segnatamente le risposte verificate di Eurofer al questionario, ove possibile sottoposte a controllo incrociato con le risposte verificate al questionario fornite dai produttori dell'Unione inseriti nel campione.

(810) Come rilevato al considerando 94, è stato selezionato un campione di tre produttori dell'Unione. Il campione definitivo rappresentava oltre il 24 % della produzione totale stimata dell'Unione e il 17 % delle vendite stimate del prodotto simile sul libero mercato dell'Unione e garantiva una buona distribuzione geografica.

(811) Nel complesso l'industria dell'Unione è caratterizzata da un elevato grado di integrazione verticale. Una parte sostanziale della produzione è utilizzata in modo vincolato per l'ulteriore trasformazione a valle, mentre il resto è venduto sul libero mercato in concorrenza diretta con le importazioni.

4.2. **Determinazione del mercato pertinente dell'Unione**

(812) Al fine di stabilire se l'industria dell'Unione abbia subito un pregiudizio e di determinare il consumo e i vari indicatori economici relativi alla situazione dell'industria dell'Unione, la Commissione ha esaminato in quale misura l'utilizzo da parte dell'industria dell'Unione della propria produzione, in particolare per l'ulteriore trasformazione, dovesse essere preso in considerazione in tale analisi.

(813) Come indicato sopra, l'industria dell'Unione è ampiamente integrata verticalmente e il prodotto oggetto dell'inchiesta costituisce un fattore produttivo primario per la fabbricazione di vari prodotti a valle di valore più elevato, come i prodotti zincati e a rivestimento organico. La Commissione ha constatato che una quota sostanziale della produzione dei produttori dell'Unione inseriti nel campione era destinata all'uso vincolato. Il consumo del mercato vincolato e del libero mercato sono stati pertanto analizzati separatamente.

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

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

(816) La Commissione ha esaminato determinati indicatori economici relativi all'industria dell'Unione sulla base di dati relativi al mercato libero. Tali indicatori sono: volume delle vendite e prezzi di vendita sul mercato dell'Unione; quota di mercato; crescita; volume e prezzi delle esportazioni; redditività; utile sul capitale investito; e flusso di cassa. Ove possibile e giustificato, le risultanze dell'esame sono state poste a confronto con i dati relativi al mercato vincolato al fine di ottenere un quadro completo della situazione dell'industria dell'Unione.

(817) Per quanto concerne altri indicatori economici, è stato tuttavia possibile esaminarli in modo significativo solo in riferimento all'attività complessiva, compreso l'uso vincolato dell'industria dell'Unione. Tali condizioni sono: produzione; capacità, utilizzo degli impianti; investimenti; scorte; occupazione; produttività; salari; e capacità di ottenere capitale. Essi dipendono dall'intera attività, a prescindere dal fatto che la produzione sia vincolata o venduta sul mercato libero.

4.3. **Consumo dell'Unione**

4.3.1. *Consumo vincolato sul mercato dell'Unione (in tonnellate)*

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

Tabella 25

Consumo vincolato sul mercato dell'Unione (in tonnellate)

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Consumo vincolato	24 019 465	24 266 863	24 913 310	24 037 814
Indice (2022 = 100)	*100*	*101*	*104*	*100*

Fonte: risposta al questionario di Eurofer.

(819) È stato accertato che circa il 76 % della produzione di CRF dell'Unione è destinato al mercato vincolato, mentre il restante 24 % è venduto a condizioni di libero mercato.

(820) Il consumo vincolato dell'UE è aumentato di circa il 4 % tra il 2022 e il 2024, rispecchiando una graduale espansione della domanda vincolata. Tuttavia, tale tendenza non è stata duratura, in quanto il consumo è successivamente diminuito del 3,5 % circa durante il periodo dell'inchiesta rispetto al 2024, tornando sostanzialmente ai livelli del 2022. Nel complesso il consumo vincolato ha registrato solo una variazione limitata durante il periodo in esame, il che indica una domanda a valle relativamente stabile nell'ambito di operazioni integrate verticalmente.

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

(821) La Commissione ha determinato il consumo del libero mercato dell'Unione sulla base a) dei dati di Eurofer relativi alle vendite sul mercato dell'Unione di tutti i produttori noti dell'Unione, sottoposti a controllo incrociato con le informazioni comunicate dai produttori dell'Unione inseriti nel campione; e b) delle importazioni nell'Unione da tutti i paesi terzi quali riportate da Eurostat. Su tale base, il consumo del libero mercato dell'Unione ha registrato il seguente andamento:

Tabella 26

Consumo del libero mercato dell'Unione (in tonnellate)

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Consumo del libero mercato	8 089 250	7 372 012	7 543 690	7 274 722
Indice (2022 = 100)	*100*	*91*	*93*	*90*

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

(822) Il consumo del libero mercato è diminuito notevolmente nel periodo in esame. Nel primo anno ha subito un calo del 9 %. Nell'anno successivo ha invece registrato un moderato aumento del 2 %. Tuttavia, tale ripresa è stata temporanea, in quanto il consumo è nuovamente diminuito di 3 punti percentuali durante il periodo dell'inchiesta.

(823) Nel complesso, il consumo del libero mercato ha registrato una flessione totale del 10 % nel periodo in esame. Tale evoluzione è stata determinata principalmente da una contrazione del consumo a valle, in particolare nel settore delle costruzioni e in alcune applicazioni industriali, che sono mercati di uso finale fondamentali per i prodotti siderurgici.

(824) Inoltre, l'incertezza macroeconomica e una crescita economica più debole in diversi Stati membri hanno contribuito a un comportamento di acquisto più prudente da parte dei clienti, che hanno ritardato o ridotto gli ordini e dato priorità alla riduzione delle scorte. Ciò si è tradotto in una minore attività del mercato a pronti e in una riduzione dei volumi delle operazioni nel segmento del libero mercato.

4.3.3. *Consumo complessivo*

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

Tabella 27

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

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Consumo complessivo dell'Unione	32 108 714	31 638 874	32 456 525	31 312 536
Indice (2022 = 100)	*100*	*99*	*101*	*98*

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

(826) Il consumo complessivo dell'Unione è rimasto sostanzialmente stabile nel periodo in esame, evidenziando solo fluttuazioni limitate. Nel primo anno è leggermente diminuito dell'1 %. La flessione è stata seguita da un modesto aumento di 3 punti percentuali nell'anno successivo. Tale aumento, tuttavia, non è stato duraturo, in quanto il consumo è diminuito di 4 punti percentuali durante il periodo dell'inchiesta.

(827) Nel periodo in esame il consumo complessivo è rimasto sostanzialmente stabile, evidenziando un lieve calo del 2 % circa tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta. Tale relativa stabilità è dovuta principalmente al fatto che il consumo vincolato è rimasto sostanzialmente stabile, il che ha parzialmente attenuato la tendenza al ribasso osservata nel consumo del libero mercato, arginando così il calo complessivo della domanda.

4.4. **Importazioni dai paesi interessati**

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

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

(829) Il margine di dumping determinato in relazione alle importazioni dai paesi interessati era superiore alla soglia minima di cui all'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base. Il volume delle importazioni da ciascun paese interessato non era trascurabile ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 7, del regolamento di base. Nel periodo dell'inchiesta le quote di mercato oscillavano fra il 3 % e il 7 %.

(830) Le condizioni di concorrenza erano simili per le importazioni oggetto di dumping originarie dei paesi interessati e il prodotto simile. Come osservato al considerando 125, dall'inchiesta è emerso che i CRF venduti dai produttori esportatori e dall'industria dell'Unione presentano le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base e gli stessi impieghi di base. Inoltre, i prodotti importati erano in concorrenza tra loro, con l'industria dell'Unione e con i CRF fabbricati nell'Unione, in quanto venduti attraverso gli stessi canali di vendita e a categorie di acquirenti simili.

(831) Pertanto, tutti i criteri di cui all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base risultavano soddisfatti e le importazioni dai paesi interessati sono state esaminate cumulativamente ai fini della determinazione del pregiudizio.

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

(832) La Commissione ha stabilito il volume delle importazioni sulla base dei dati forniti da Eurostat. Le quote di mercato sono state stabilite confrontando i volumi delle importazioni con il consumo del libero mercato dell'Unione come indicato nella tabella 26.

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

Tabella 28

Quantitativo delle importazioni e quota di mercato

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
INDIA				
Volume delle importazioni dall'India (in tonnellate)	405 319	387 521	435 297	414 530
Indice	*100*	*96*	*107*	*102*
Quota di mercato dell'India (in %)	5	5	6	6
GIAPPONE				
Volume delle importazioni dal Giappone (in tonnellate)	126 021	223 217	246 354	250 001
Indice	*100*	*177*	*195*	*198*
Quota di mercato del Giappone (in %)	2	3	3	3
TAIWAN				
Volume delle importazioni da Taiwan (in tonnellate)	293 280	440 907	574 505	499 836
Indice	*100*	*150*	*196*	*170*
Quota di mercato di Taiwan (in %)	4	6	8	7
TURCHIA				
Volume delle importazioni dalla Turchia (in tonnellate)	448 012	228 046	417 253	334 885
Indice	*100*	*51*	*93*	*75*
Quota di mercato della Turchia (in %)	6	3	6	5

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
VIETNAM				
Volume delle importazioni dal Vietnam (in tonnellate)	48 282	115 405	157 386	187 767
Indice	*100*	*239*	*326*	*389*
Quota di mercato del Vietnam (in %)	1	2	2	3
PAESI INTERESSATI				
Quantitativo delle importazioni dai paesi interessati (in tonnellate)	1 320 914	1 395 097	1 830 796	1 687 020
Indice	*100*	*106*	*139*	*128*
Quota di mercato (in %)	16	19	24	23

Fonte: Eurostat. Le quote di mercato sono state stabilite confrontando i volumi delle importazioni con il consumo del libero mercato dell'Unione come indicato nella tabella 24.

(834) Nel periodo in esame le importazioni dai paesi interessati sono complessivamente aumentate sia in termini di volume (+28 %) sia in termini di quota di mercato, che ha raggiunto il 23 % nel periodo dell'inchiesta. Nonostante le notevoli differenze registrate nei vari paesi interessati, la tendenza generale indica un rafforzamento della presenza di tali importazioni sul mercato dell'Unione.

(835) Nel 2023 i volumi delle importazioni hanno mostrato andamenti eterogenei. Le importazioni dall'India sono diminuite leggermente (–4 %), mentre quelle dalla Turchia hanno subito un drastico calo (–49 %). Per contro, le importazioni dal Giappone (+77 %), da Taiwan (+50 %) e dal Vietnam (+139 %) sono aumentate notevolmente. Di conseguenza il volume complessivo delle importazioni dai paesi interessati è aumentato, accompagnato da un incremento della quota di mercato dal 16 % al 19 % (+3 punti percentuali).

(836) Nel 2024 la tendenza al rialzo si è accentuata. Le importazioni dall'India (+12 %), dal Giappone (+10 %) e da Taiwan (+30 %) hanno continuato a crescere, mentre quelle dalla Turchia hanno registrato una forte ripresa (+83 %) rispetto al livello basso registrato nel 2023. Anche le importazioni dal Vietnam sono aumentate ulteriormente (+36 %). Ciò ha comportato un'espansione significativa del volume complessivo delle importazioni e un marcato aumento della quota di mercato al 24 % (+5 punti percentuali).

(837) Durante il periodo dell'inchiesta i volumi delle importazioni sono diminuiti rispetto al 2024, pur rimanendo ben al di sopra dei livelli del 2022. Le importazioni dall'India hanno subito un moderato calo (–5 %) e sono diminuite anche le importazioni da Taiwan (–13 %) e dalla Turchia (–20 %). Per contro, le importazioni dal Giappone (+1 %) e dal Vietnam (+19 %) hanno continuato ad aumentare. Nel complesso le importazioni dai paesi interessati sono rimaste elevate, registrando solo una leggera flessione della loro quota di mercato al 23 % (–1 punto percentuale).

(838) Nel periodo in esame le importazioni dai paesi interessati sono aumentate in modo significativo, sia in termini di volume che di quota di mercato. I volumi delle importazioni sono saliti del 6 % nel 2023 e hanno registrato un ulteriore marcato aumento del 31 % nel 2024. Nonostante un calo dell'8 % durante il periodo dell'inchiesta rispetto al 2024, sono rimasti superiori del 28 % ai livelli del 2022. Parallelamente, la quota di mercato di tali importazioni è aumentata costantemente, passando dal 16 % nel 2022 al 19 % nel 2023 e raggiungendo il 24 % nel 2024, per poi diminuire leggermente al 23 % nel periodo dell'inchiesta. Nel complesso, nonostante un lieve calo nel periodo dell'inchiesta, le importazioni dai paesi interessati hanno mostrato una forte tendenza al rialzo e hanno notevolmente rafforzato la loro posizione sul mercato dell'Unione.

4.4.3. *Prezzi delle importazioni dai paesi interessati, undercutting dei prezzi e contrazione dei prezzi*

(839) La Commissione ha stabilito i prezzi delle importazioni in base ai dati di Eurostat.

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

Tabella 29

Prezzi all'importazione (in EUR/unità di misura)

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
INDIA				
Prezzo medio delle importazioni oggetto di dumping	1 051	772	725	680
Indice	*100*	*73*	*69*	*65*
GIAPPONE				
Prezzo medio delle importazioni oggetto di dumping	1 021	802	777	718
Indice	*100*	*79*	*76*	*70*
TAIWAN				
Prezzo medio delle importazioni oggetto di dumping	1 042	752	703	690
Indice	*100*	*72*	*67*	*66*
TURCHIA				
Prezzo medio delle importazioni oggetto di dumping	1 041	834	744	716
Indice	*100*	*80*	*71*	*69*
VIETNAM				
Prezzo medio delle importazioni oggetto di dumping	1 166	757	708	667
Indice	*100*	*65*	*61*	*57*
PAESI INTERESSATI				
Prezzo medio delle importazioni oggetto di dumping	1 047	779	728	695
Indice	*100*	*74*	*70*	*66*

Fonte: Eurostat.

(841) Nel complesso, il prezzo medio delle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati è diminuito del 34 % nel periodo in esame. Tale tendenza al ribasso è stata osservata per tutti i paesi sottoposti ad esame individuale, con diminuzioni del prezzo che oscillavano fra il 30 % e il 43 %; in tale contesto la diminuzione più significativa (43 %) è stata registrata per il Vietnam.

(842) La Commissione ha determinato l'undercutting dei prezzi durante il periodo dell'inchiesta confrontando:

1) la media ponderata dei prezzi di vendita per tipo di prodotto praticati dai produttori dell'Unione inseriti nel campione ad acquirenti indipendenti sul mercato dell'Unione, adeguati al livello franco fabbrica; e

2) la media ponderata dei prezzi corrispondenti, per tipo di prodotto, delle importazioni dei produttori di [nome del paese] che hanno collaborato inseriti nel campione, praticati al primo acquirente indipendente sul mercato dell'Unione, stabiliti a livello di costo, assicurazione e nolo (CIF), con gli opportuni adeguamenti per tenere conto dei dazi doganali e dei costi successivi all'importazione.

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

(844) In seguito alle osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni che hanno comportato variazioni dei prezzi all'esportazione in Giappone e in Turchia, come spiegato rispettivamente ai considerando 270 e 278, e 632 e 636, la Commissione ha rivisto i margini di undercutting.

(845) Per quanto riguarda specificamente Nippon Steel, avendo accolto l'argomentazione secondo cui i prezzi applicati a MISI e NST erano conformi al principio di libera concorrenza, la Commissione non ha stabilito il suo prezzo all'esportazione a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Per stabilire il prezzo all'importazione utilizzato nei calcoli dell'undercutting e del margine di pregiudizio, la Commissione ha comunque applicato per analogia l'articolo 2, paragrafo 9, in quanto il prezzo dichiarato alle autorità doganali non era attendibile a causa dell'esistenza di un rapporto infragruppo ([146]).

(846) In questo caso, al fine di riportare il prezzo di mercato a un acquirente indipendente allo stadio commerciale di confronto (ossia il prezzo all'importazione immediatamente dopo lo sdoganamento di tale prodotto alla frontiera dell'UE), sono stati applicati adeguamenti al prezzo per tenere conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, comprese le SGAV, e dei profitti realizzati.

(847) La Commissione si è basata sulle SGAV effettive dichiarate dagli importatori collegati. Il margine di profitto utilizzato per gli adeguamenti era del 2 %, come spiegato al considerando 630. Su tale base la Commissione ha applicato un adeguamento per tenere conto dei profitti realizzati da ciascuna entità collegata nell'Unione coinvolta nella rivendita al primo acquirente indipendente dell'Unione. In particolare, dagli elementi di prova contenuti nel fascicolo è emerso che la Società B, nel contesto di un acquisto da MISEA a condizioni di reso al luogo di destinazione scaricato (DPU), ha coperto i costi di scarico nel porto dell'Unione al momento della consegna del prodotto oggetto dell'inchiesta. Su tale base, in assenza di collaborazione da parte della Società B, la Commissione ha ritenuto che, oltre a MISEA, anche la Società B fosse coinvolta nel processo di importazione. Per questo motivo la Commissione ha applicato un adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base sia per MISEA che per la Società B.

(848) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni, il governo del Giappone ha affermato che la Commissione non ha fornito una giustificazione per la detrazione di un margine di profitto eccessivo del 2 % per ciascuna entità coinvolta nella catena di vendita al momento della costruzione del prezzo all'esportazione. Sebbene l'argomentazione sia stata presentata in merito al prezzo all'esportazione per il calcolo del dumping, in cui la Commissione non ha adeguato il prezzo all'esportazione a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), dopo aver accolto l'argomentazione di Nippon Steel relativa alle normali condizioni di mercato di cui al considerando 270, l'argomentazione è rimasta pertinente per il calcolo dell'undercutting e del margine di pregiudizio.

(849) La Commissione ha osservato di aver effettuato l'adeguamento applicando per analogia l'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, come spiegato al considerando 845. La Commissione non ha potuto basarsi sui profitti realizzati dagli importatori collegati, in quanto sono stati ottenuti sulla base delle vendite e dei prezzi collegati. Il profitto di un importatore indipendente non ha potuto essere individuato come approssimazione nella presente inchiesta, in quanto nessun importatore indipendente ha collaborato. Come spiegato al considerando 847, la Commissione si è dunque basata sul profitto stabilito per un importatore indipendente in un'inchiesta precedente sullo stesso prodotto. Tale profitto del 2 % rappresentava l'approssimazione per il profitto di un importatore dell'Unione in assenza di alternative. Incidentalmente, un profitto del 2 % è in linea con il rialzo applicato agli operatori commerciali durante il periodo dell'inchiesta, per cui un profitto teorico del 2 % non può essere considerato eccessivo. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

([146]) Gli organi giurisdizionali dell'Unione hanno costantemente sostenuto tale approccio. Cfr. ad esempio sentenza del Tribunale del 14 settembre 2022, *Methanol Holdings (Trinidad) Ltd/Commissione europea*, T-744/19, ECLI:EU:T:2022:558, punto 63. Sentenza della Corte dell'8 giugno 2023, *PAO Severstal e Novolipetsk Steel PJSC (NLMK)/Commissione europea*, C-747/21 P e C-748/21 P, ECLI:EU:C:2023:459, punto 92.

Tabella 30

Margini di undercutting

Paese	Società	Margini di undercutting (in %)
India	JSW Steel Limited	11
Giappone	Nippon Steel Corporation	12,5
Taiwan	Gruppo CSC	9,2
Turchia	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	13,4
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	5,3
Vietnam	POSCO Vietnam CO., LTD	10,7

(850) Il prodotto in esame è fortemente sensibile al prezzo e la concorrenza sul mercato si gioca principalmente sui prezzi. Inoltre, i prezzi di mercato sono trasparenti e facilmente accessibili. Dall'inchiesta è emerso che solo una quota limitata delle vendite è effettuata nell'ambito di contratti a lungo termine e che i clienti si riservano la possibilità di cambiare fornitore in un mercato altamente dinamico.

(851) In tale contesto i margini di undercutting stabiliti per le importazioni in esame sono risultati significativi, pari all'11 % per l'India, al 12,5 % per il Giappone, al 9,2 % per Taiwan, al 5,3 % e al 13,4 % per la Turchia e al 10,7 % per il Vietnam.

(852) L'inchiesta ha inoltre dimostrato che i prezzi dell'industria dell'Unione hanno subito una contrazione a causa delle importazioni a basso prezzo originarie dei paesi interessati, che hanno seguito tendenze e modelli commerciali simili.

(853) Il gruppo NSC ha anche sostenuto che la Commissione dovrebbe tenere conto dei tempi di consegna più lunghi per le importazioni giapponesi nel calcolo dell'undercutting e del margine di pregiudizio. La parte ha affermato che i CRF giapponesi richiedevano molto più tempo per raggiungere l'Unione rispetto ai CRF prodotti nell'Unione e ha proposto un adeguamento del prezzo all'esportazione secondo il valore temporale del denaro paragonabile al costo aggiuntivo per i termini di pagamento.

(854) Il margine di pregiudizio è stabilito confrontando il prezzo all'esportazione con il prezzo non pregiudizievole dell'industria dell'Unione a stadi commerciali comparabili. Come osservato dalla Corte di giustizia nella causa *Hansol*, «dal combinato disposto dell'articolo 1, paragrafo 1, e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base risulta che il pregiudizio deve essere valutato al momento dell'"immissione in libera pratica nell'Unione" del prodotto oggetto di dumping. Di conseguenza, il calcolo della sottoquotazione deve, in linea di principio, essere effettuato al livello delle importazioni oggetto di dumping» ([147]). In altre parole, il prezzo franco fabbrica praticato dai produttori dell'Unione di prodotti simili dovrebbe essere confrontato con «il prezzo all'importazione subito dopo lo sdoganamento alla frontiera dell'Unione di tale prodotto» ([148]). La differenza nei tempi di consegna non incide sullo stadio commerciale o sulle caratteristiche dei prodotti confrontati e non richiede pertanto un adeguamento del prezzo all'esportazione.

(855) La Commissione ha inoltre ritenuto che l'analogia tracciata da NSC con i costi del credito relativi ai termini di pagamento di una fattura non fosse appropriata. I costi del credito riflettono una condizione contrattuale di pagamento concordata tra le parti e sono direttamente collegati ai termini dell'operazione. Per contro, il tempo necessario affinché il prodotto importato raggiunga l'Unione deriva dalle modalità di trasporto e logistiche e non costituisce un termine di pagamento. Il tempo di consegna più lungo non costituisce quindi una condizione di finanziamento paragonabile al periodo di credito concesso sulla base di una fattura.

(856) L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(857) Il gruppo NSC ha inoltre affermato che alcune delle sue esportazioni di DC01 erano utilizzate nell'edilizia, mentre la maggior parte del DC01 venduto dai produttori dell'Unione era destinata ad acquirenti del settore automobilistico. Su tale base, NSC ha affermato che l'undercutting e l'underselling dovrebbero essere valutati solo rispetto alle vendite nell'Unione non destinate al settore automobilistico.

([147]) *Commissione europea/Hansol Paper Co. Ltd*, C-260/20 P, cit., punto 102.
([148]) *Ibidem*, punto 103, enfasi aggiunta.

(858) La Commissione ha osservato che l'undercutting e l'underselling sono determinati confrontando le importazioni oggetto di dumping con il prodotto simile dell'industria dell'Unione, definito in base a caratteristiche oggettive e non in riferimento al settore in cui opera l'acquirente. Tale confronto è effettuato per singoli NCP. Lo stesso gruppo NSC ha riconosciuto che il prodotto specifico è fornito ad acquirenti sia del settore edile che del settore automobilistico; esso costituisce pertanto un unico prodotto simile rientrante in un unico NCP. Gli NCP sono fissati all'apertura sulla base di caratteristiche fisiche e tecniche verificabili che influiscono sui prezzi. L'uso finale non è una caratteristica di questo tipo. NSC non è stato in grado di individuare criteri tecnici misurabili che consentissero di separare i prodotti automobilistici dagli altri. NSC non ha neppure individuato alcuna caratteristica misurabile per distinguere le sue esportazioni dalle corrispondenti vendite dell'Unione. Le asserite differenze nei requisiti di tracciabilità, certificazione o qualifica non riguardano le caratteristiche del prodotto, bensì le caratteristiche commerciali. Gli acquirenti del settore automobilistico e non automobilistico sono entrambi utilizzatori finali industriali che operano allo stesso stadio commerciale.

(859) La Commissione ha inoltre osservato che, anche se la descrizione del mercato di NSC fosse accurata, anziché basata su ipotesi, il pregiudizio si verificherebbe comunque. L'industria dell'Unione subisce un pregiudizio sulle vendite quando è in concorrenza con le importazioni a basso prezzo. I prezzi più elevati ottenuti per un altro acquirente non eliminano tale pregiudizio. A causa dell'undercutting del prezzo di NSC, i produttori dell'Unione perdono la vendita o riducono il prezzo e tale perdita o contrazione dei prezzi costituisce il pregiudizio. Analogamente, l'underselling è calcolato sulla base del costo per NCP e non per tipo di cliente. Il settore dell'acquirente non ha pertanto alcuna incidenza sull'analisi dell'underselling.

(860) L'argomentazione è stata pertanto respinta.

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

4.5.1. *Osservazioni generali*

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

(862) Come indicato al considerando 92, per determinare l'eventuale pregiudizio subito dall'industria dell'Unione si è fatto ricorso al campionamento.

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

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

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

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

(865) Gli indicatori sottoposti a valutazione esaminando nello specifico il segmento del libero mercato sono i seguenti: vendite, quota di mercato, prezzi unitari, costo unitario, redditività e flusso di cassa. Per quanto concerne altri indicatori economici, è stato tuttavia possibile esaminarli in modo significativo solo in riferimento all'attività complessiva, compreso l'uso vincolato dell'industria dell'Unione.

(866) Tali indicatori più ampi comprendono la produzione, la capacità, l'utilizzo degli impianti, gli investimenti, l'utile sul capitale investito, l'occupazione, la produttività, le scorte e il costo del lavoro. Per questi elementi la Commissione può effettuare una valutazione significativa solo facendo riferimento all'attività complessiva dell'industria dell'Unione. Tale analisi è conforme alla giurisprudenza degli organi giurisdizionali dell'Unione e dell'OMC ([149]).

4.5.2. *Indicatori macroeconomici*

4.5.2.1. Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

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

Tabella 31

Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Quantitativo di produzione (in tonnellate)	31 694 255	31 701 294	32 392 557	31 508 803
Indice (2022 = 100)	*100*	*100*	*102*	*99*
Capacità produttiva (in tonnellate)	46 387 539	45 690 871	45 465 152	43 790 478
Indice (2022 = 100)	*100*	*98*	*98*	*94*
Utilizzo degli impianti (in %)	68	69	71	72
Indice (2022 = 100)	*100*	*102*	*104*	*105*

Fonte: risposta al questionario di Eurofer.

(868) Nel periodo in esame il quantitativo di produzione dell'Unione è rimasto relativamente stabile. È aumentato leggermente del 2 % tra il 2022 e il 2024, per poi diminuire nel periodo dell'inchiesta, registrando un calo marginale complessivo dell'1 % nel periodo in esame.

(869) La capacità produttiva ha evidenziato una costante tendenza al ribasso nel periodo in esame, diminuendo complessivamente del 6 %. È scesa del 2 % tra il 2022 e il 2023 ed è rimasta stabile nel 2024, per poi subire un'ulteriore flessione del 4 % durante il periodo dell'inchiesta. Il calo del 6 % della capacità produttiva nel periodo in esame è riconducibile a ridotte aspettative in termini di domanda, in un contesto in cui il consumo dell'Unione è diminuito del 10 %, determinando una contrazione delle dimensioni del mercato. In risposta, i produttori dell'Unione hanno adeguato la loro base produttiva per allinearla alla riduzione della domanda, anche dismettendo capacità meno efficienti o non essenziali, al fine di evitare un eccesso di capacità e garantire un uso più efficiente delle risorse.

(870) A seguito del leggero calo della capacità produttiva associato a volumi di produzione relativamente stabili, l'utilizzo degli impianti è cresciuto costantemente nel periodo in esame, passando dal 68 % nel 2022 al 72 % nel periodo dell'inchiesta, con un aumento del 5 %.

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

4.5.2.2. Quantitativo delle vendite e quota di mercato

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

Tabella 32

Quantitativo delle vendite e quota di mercato

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Volume delle vendite nel libero mercato dell'Unione (in tonnellate)	5 633 739	5 007 333	4 855 388	4 767 237
Indice (2022 = 100)	*100*	*89*	*86*	*85*
Quota di mercato (in %)	70	68	64	66
Indice (2022 = 100)	*100*	*98*	*92*	*94*

Fonte: risposta al questionario di Eurofer ed Eurostat.

(872) Durante il periodo in esame il volume delle vendite dell'industria dell'Unione sul libero mercato è diminuito costantemente del 15 %, registrando un netto calo dell'11 % tra il 2022 e il 2023, seguito da ulteriori diminuzioni di 3 punti percentuali e di 1 punto percentuale nei periodi successivi.

(873) La quota di mercato dell'industria dell'Unione è diminuita complessivamente di 4 punti percentuali nel periodo in esame. Ha segnato un calo di 2 punti percentuali tra il 2022 e il 2023 e di altri 4 punti percentuali tra il 2023 e il 2024, prima di aumentare di 2 punti percentuali durante il periodo dell'inchiesta.

(874) Nel complesso la flessione del volume delle vendite (–15 %) ha superato il calo del consumo dell'Unione (–10 %), indicando una perdita di quota di mercato dei produttori di CRF dell'Unione nel consumo del libero mercato dell'Unione durante il periodo in esame.

4.5.2.3. Occupazione e produttività

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

Tabella 33

Occupazione e produttività

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Numero di dipendenti (in ETP)	9 298	9 006	9 013	8 598
Indice	*100*	*97*	*97*	*92*
Produttività (in TM/ETP)	3 409	3 520	3 594	3 665
Indice	*100*	*103*	*105*	*108*

Fonte: risposta al questionario di Eurofer.

(876) L'occupazione nell'industria dell'Unione è diminuita dell'8 % nel periodo in esame. È scesa del 3 % tra il 2022 e il 2023 ed è rimasta stabile nel 2024, per poi subire un ulteriore calo di 5 punti percentuali durante il periodo dell'inchiesta. Tale flessione ha rispecchiato gli adeguamenti resi necessari dal calo delle vendite e dall'indebolimento delle condizioni di mercato. L'industria ha progressivamente razionalizzato la propria forza lavoro mediante misure di efficienza, tra cui la mancata sostituzione del personale in uscita e la ristrutturazione delle attività produttive, al fine di allineare i costi alla riduzione della domanda.

(877) Nel corso del periodo in esame la produttività è aumentata dell'8 %. Tale andamento è riconducibile principalmente alla riduzione dell'occupazione associata a livelli di produzione sostanzialmente stabili, che hanno determinato una produzione superiore per addetto. L'aumento della produttività riflette pertanto gli incrementi di efficienza conseguiti attraverso la ristrutturazione e la razionalizzazione del lavoro.

4.5.2.4. Entità del margine di dumping

(878) Tutti i margini di dumping erano notevolmente superiori al livello minimo. L'entità dei margini di dumping effettivi ha inciso in modo consistente sull'industria dell'Unione, dati il volume e i prezzi delle importazioni dai paesi interessati.

4.5.2.5. Crescita

(879) Durante il periodo in esame il consumo del libero mercato dell'Unione è diminuito del 10 %. Tale calo è stato determinato dalla maturità del mercato e da una riduzione dell'attività nei principali settori a valle, che ha pesato sulla domanda complessiva. In particolare, l'assenza di crescita nell'edilizia e in alcune applicazioni industriali ha comportato una riduzione del consumo del prodotto in esame.

(880) Gli indicatori di prestazione dell'industria dell'Unione mostrano tuttavia che essa ha faticato a preservare la propria posizione di mercato. Mentre la produzione è rimasta sostanzialmente stabile (–1 %), le vendite sul mercato dell'Unione hanno subito una marcata flessione del 15 %, con la conseguenza di una perdita di quota di mercato del 6 % (4 punti percentuali). Ciò indica che l'industria dell'Unione non solo ha seguito, ma ha anche superato la contrazione del consumo in termini di calo delle vendite, registrando quindi risultati inferiori rispetto all'andamento complessivo del mercato.

(881) Il deterioramento delle vendite e della quota di mercato, in un contesto di calo del consumo, dimostra che l'industria dell'Unione non ha conseguito alcuna crescita, in termini né assoluti né relativi. Essa ha invece registrato una contrazione della propria presenza sul mercato che ha superato la riduzione complessiva della domanda.

(882) Questa mancanza di crescita trova ulteriore riscontro nella riduzione dell'occupazione dell'8 %, segno di un ridimensionamento della capacità operativa in risposta al peggioramento delle condizioni di mercato. Sebbene la produttività sia aumentata dell'8 % e l'utilizzo degli impianti del 5 % (4 punti percentuali), tali incrementi riflettono miglioramenti dell'efficienza conseguiti mediante la riduzione della forza lavoro, il ridimensionamento della capacità e la ristrutturazione, piuttosto che attraverso l'espansione o la crescita sostenibile.

(883) Su tale base si conclude che l'industria dell'Unione non ha registrato una crescita nel periodo in esame. Pur operando in un libero mercato in contrazione, caratterizzato da un calo del consumo del 10 %, il deterioramento delle vendite e della quota di mercato dell'industria dell'Unione dimostra una perdita di forza competitiva e l'incapacità di tradurre gli incrementi di efficienza in crescita del mercato.

4.5.3. *Indicatori microeconomici*

4.5.3.1. Prezzi e fattori che incidono sui prezzi

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

Tabella 34

Prezzi di vendita nell'Unione

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Prezzo medio unitario di vendita nell'Unione sul libero mercato (in EUR/ unità di misura)	[1 020-1 095]	[815-875]	[745-800]	[700-755]
Indice	*100*	*80*	*73*	*69*

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Costo unitario di produzione (in EUR/ unità di misura)	[900-975]	[820-890]	[720-780]	[690-750]
Indice	*100*	*91*	*80*	*77*

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

(885) La tabella di cui sopra evidenzia l'evoluzione del prezzo di vendita unitario sul libero mercato dell'Unione rispetto al corrispondente costo di produzione unitario.

(886) Nel periodo in esame il consumo del libero mercato dell'Unione ha mostrato nel complesso una tendenza al ribasso, rispecchiando il deterioramento delle condizioni di mercato nel contesto post-COVID-19; la debolezza della domanda ha infatti esercitato una persistente pressione al ribasso sui prezzi, che si è intensificata a partire dal 2023 in linea con l'indebolimento della domanda di acciaio. In tale contesto il prezzo di vendita medio unitario dell'industria dell'Unione è diminuito notevolmente, subendo una flessione del 20 % tra il 2022 e il 2023, seguita da un ulteriore calo dell'8 % tra il 2023 e il 2024 e ancora del 6 % durante il periodo dell'inchiesta rispetto al 2024. Nel complesso ciò rappresenta un calo cumulativo del 31 % tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta.

(887) Negli stessi anni anche il costo di produzione unitario ha seguito una tendenza al ribasso, sebbene con un andamento diverso. I costi sono diminuiti del 9 % tra il 2022 e il 2023, con una flessione più marcata del 12 % tra il 2023 e il 2024. Durante il periodo dell'inchiesta si sono ridotti di un ulteriore 4 % rispetto al 2024. In totale ciò corrisponde a un calo complessivo del 23 % tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta.

(888) Da un confronto su base annua emerge che nel primo periodo (2022-2023) il calo dei prezzi di vendita (–20 %) è stato notevolmente superiore alla riduzione dei costi (–9 %), con la conseguenza di una notevole compressione dei margini. Nell'anno successivo (2023-2024), sebbene i costi siano diminuiti più nettamente rispetto ai prezzi, ciò non è stato sufficiente a compensare il precedente deterioramento dei margini. Nell'ultimo periodo (2024-periodo dell'inchiesta) sia i prezzi (–6 %) sia i costi (–4 %) hanno continuato a diminuire a un ritmo analogo, a conferma del fatto che l'industria dell'Unione era soggetta a una pressione costante e non è stata in grado di ripristinare i propri margini. Dato che i CRF sono un prodotto di base, i produttori dell'Unione avevano limitate possibilità di differenziare la propria offerta e, al fine di arginare un'ulteriore perdita di quota di mercato, hanno dovuto seguire l'andamento al ribasso dei prezzi e ridurre di conseguenza i propri prezzi di vendita.

(889) Nel complesso, nonostante le riduzioni dei costi, il calo cumulativo più marcato dei prezzi di vendita rispetto ai costi ha determinato un deterioramento strutturale della redditività nel periodo in esame, in quanto i prezzi si sono avvicinati ai livelli dei costi e sono rimasti insufficienti a garantire rendimenti sostenibili.

4.5.3.2. Costo del lavoro

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

Tabella 35

Costo medio del lavoro per dipendente

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Costo medio del lavoro per dipendente (in EUR)	[35 500-36 500]	[38 000-39 100]	[35 500-36 500]	[38 000-39 100]
Indice (2022 = 100)	*100*	*107*	*100*	*107*

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

(891) Durante il periodo in esame il costo medio del lavoro per dipendente ha registrato un andamento fluttuante, aumentando del 7 % tra il 2022 e il 2023, per poi tornare nel 2024 a un livello paragonabile a quello del 2022 e aumentare nuovamente del 7 % durante il periodo dell'inchiesta.

4.5.3.3. Scorte

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

Tabella 36

Scorte

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Scorte finali (in tonnellate)	[390 000-400 000]	[410 000-420 000]	[385 000-395 000]	[370 000-380 000]
Indice (2022 = 100)	*100*	*105*	*99*	*95*
Scorte finali (in percentuale della produzione)	[1-2]	[1-2]	[1-2]	[1-2]

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

(893) Le scorte sono aumentate nel 2023, per poi diminuire nel 2024 e ulteriormente durante il periodo dell'inchiesta, registrando nel complesso un calo del 5 % nel periodo in esame. Tale andamento va considerato nel contesto di livelli di produzione relativamente stabili e di una flessione significativa delle vendite.

(894) L'aumento temporaneo delle scorte nel 2023 ha rispecchiato il fatto che le vendite si sono indebolite mentre la produzione è rimasta stabile. Poiché la domanda del mercato ha continuato a deteriorarsi, l'industria dell'Unione ha successivamente ridotto le scorte attraverso adeguamenti della pianificazione della produzione e della gestione delle scorte.

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

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

Tabella 37

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

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Redditività delle vendite nell'Unione ad acquirenti indipendenti (in % del fatturato delle vendite)	[10-15]	[0-3]	[2-8]	[0-5]
Indice	*100*	*3*	*37*	*18*
Flusso di cassa (in EUR)	[400-450 milioni]	[50-100 milioni]	[100-150 milioni]	[150-200 milioni]
Indice	*100*	*19*	*32*	*39*

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Investimenti (in EUR)	[300-350 milioni]	[400-450 milioni]	[400-450 milioni]	[400-450 milioni]
Indice	*100*	*141*	*136*	*133*
Utile sul capitale investito (in %)	[70-90]	[0-5]	[10-20]	[5-10]
Indice	*100*	*1*	*19*	*9*

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

(896) La Commissione ha stabilito la redditività dei produttori dell'Unione inseriti nel campione esprimendo l'utile netto, al lordo delle imposte, derivante dalle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti nell'Unione in percentuale del fatturato di tali vendite.

(897) Nel periodo in esame la redditività dell'industria dell'Unione ha evidenziato un marcato deterioramento. Nel 2022 l'industria dell'Unione ha conseguito un solido livello di profitto del [10-15] %. La redditività è però crollata bruscamente fino a raggiungere il punto di pareggio nel 2023, a dimostrazione di una forte compressione tra prezzi di vendita in calo e costi di produzione ancora relativamente elevati.

(898) Nel 2024 la redditività ha registrato una parziale ripresa collocandosi su livelli a una cifra, principalmente per effetto di una riduzione dei costi unitari, diminuiti più rapidamente dei prezzi di vendita. Nonostante tale miglioramento, i livelli di profitto sono rimasti ben al di sotto di quelli osservati all'inizio del periodo in esame.

(899) Durante il periodo dell'inchiesta la redditività è scesa nuovamente allo [0-5] %. Benché sia i prezzi di vendita che i costi abbiano continuato a diminuire, l'erosione dei prezzi è stata superiore alla riduzione dei costi, incidendo negativamente sui margini.

(900) Nel complesso la redditività ha seguito un andamento fortemente negativo nel periodo in esame, scendendo di oltre 10 punti percentuali dal [10-15] % nel 2022 allo [0-5] % nel periodo dell'inchiesta. Tale andamento indica che l'industria dell'Unione non è stata in grado di mantenere livelli di profitto sostenibili e che la sua situazione finanziaria è rimasta fragile nonostante alcuni miglioramenti temporanei.

(901) Il flusso di cassa netto rappresenta la capacità dei produttori dell'Unione di autofinanziare le proprie attività. Nel periodo in esame il flusso di cassa netto dei produttori dell'Unione inseriti nel campione ha registrato un andamento estremamente volatile ma complessivamente in peggioramento. Tra il 2022 e il 2023 è crollato drasticamente dell'81 %. Successivamente una parziale ripresa nel 2024 (+71 %) e un ulteriore aumento durante il periodo dell'inchiesta (+20 %) hanno evidenziato un certo miglioramento dopo il crollo iniziale. Tuttavia, nel complesso, nonostante questa ripresa, il flusso di cassa è rimasto inferiore del 61 % rispetto ai livelli del 2022. Tale deterioramento è strettamente legato al marcato peggioramento della redditività, che ha ridotto la generazione interna di liquidità.

(902) Per quanto riguarda gli investimenti, la spesa in conto capitale dell'industria dell'Unione è aumentata all'incirca del 41 % nel 2023 rispetto al 2022. Gli investimenti sono successivamente diminuiti del 4 % circa nel 2024 e di un ulteriore 2 % durante il periodo dell'inchiesta. Nel complesso i livelli di investimento nel periodo dell'inchiesta sono rimasti superiori di circa il 33 % rispetto al 2022, evidenziando un'iniziale espansione dell'attività di investimento seguita da una progressiva moderazione. Tali investimenti erano collegati principalmente a progetti di decarbonizzazione e di ecosostenibilità.

(903) A tale riguardo si rileva che gli investimenti possono rimanere relativamente elevati nonostante la scarsa redditività, in ragione della loro natura a lungo termine e della necessità di mantenere o migliorare i beni di produzione. Il rallentamento dell'espansione degli investimenti nell'ultima parte del periodo in esame riflette tuttavia una crescente cautela e una minore fiducia nelle future condizioni di mercato.

(904) Per quanto riguarda l'utile sul capitale investito, l'inchiesta ha esaminato la redditività dell'industria dell'Unione collegando l'utile netto al valore contabile netto degli investimenti nel periodo in esame. Questo indicatore è pertinente per valutare la capacità dell'industria di generare un utile adeguato sul capitale investito nella produzione del prodotto simile. L'andamento dell'utile sul capitale investito fornisce pertanto informazioni sull'attrattiva finanziaria e sulla sostenibilità degli investimenti nell'industria dell'Unione.

(905) Dall'analisi è emerso che l'utile sul capitale investito ha subito notevoli fluttuazioni durante il periodo in esame, crollando bruscamente del 99 % nel 2023, per poi riprendersi leggermente nel 2024 e diminuire nuovamente nel periodo dell'inchiesta. Nel complesso, nonostante la ripresa molto limitata osservata a metà del periodo, l'utile sul capitale investito è rimasto volatile e alla fine del periodo in esame si è attestato a un livello notevolmente inferiore rispetto all'inizio. Tale evoluzione indica un deterioramento della stabilità degli utili sul capitale investito, che riflette la costante pressione sui risultati finanziari dell'industria dell'Unione.

(906) Durante il periodo in esame i produttori dell'Unione inseriti nel campione hanno registrato un netto deterioramento della loro capacità di ottenere capitale. Tale calo è dovuto principalmente al peggioramento degli indicatori fondamentali dei risultati finanziari, in particolare la notevole contrazione della redditività e la sostanziale erosione della capacità di generare flussi di cassa.

(907) La riduzione della redditività ha minato la fiducia degli investitori e ha esaurito le riserve interne necessarie per accedere a finanziamenti esterni. Inoltre, la volatilità e il deterioramento generale del flusso di cassa hanno limitato la capacità dell'industria di autofinanziare gli investimenti, riducendo in tal modo la sua flessibilità finanziaria. Di conseguenza, i risultati finanziari complessivi dell'industria dell'Unione durante il periodo in esame hanno inciso negativamente sulla sua affidabilità creditizia e hanno ostacolato la sua capacità di ottenere capitale a condizioni favorevoli.

4.6. **Conclusioni sul pregiudizio**

(908) Dall'inchiesta è emerso che la situazione dell'industria dell'Unione è notevolmente peggiorata durante il periodo in esame. Durante tale periodo il consumo sul libero mercato è diminuito del 10 %, mentre il volume delle vendite dell'industria dell'Unione sul libero mercato è calato del 15 %, segnando una flessione che ha superato la contrazione della domanda. Di conseguenza la quota di mercato dell'industria dell'Unione sul libero mercato è scesa dal 70 % nel 2022 al 66 % nel periodo dell'inchiesta.

(909) L'industria dell'Unione non è stata in grado di mantenere i propri livelli di prezzo durante il periodo in esame. Sebbene l'industria dell'Unione abbia ridotto il costo di produzione unitario del 23 %, i suoi prezzi medi di vendita sono diminuiti più nettamente, del 31 %. Di conseguenza la redditività è scesa dal [10-15] % nel 2022 allo [0-5] % nel periodo dell'inchiesta.

(910) Il pregiudizio ha trovato ulteriore riscontro nel peggioramento di alcuni indicatori finanziari. Il flusso di cassa è diminuito del 61 % e l'utile sul capitale investito è crollato del 91 % tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta. Nonostante questi sviluppi negativi, gli investimenti netti si sono mantenuti a un livello elevato durante tutto il periodo in esame e nel periodo dell'inchiesta sono stati superiori del 33 % rispetto al 2022. Il forte deterioramento della redditività, dell'utile sul capitale investito e del flusso di cassa ha comunque inciso negativamente sulla situazione finanziaria dell'industria e sulla sua capacità di generare fondi interni per investimenti futuri.

(911) Sulla base di quanto precede, la Commissione ha concluso che l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base. Tale pregiudizio era caratterizzato da una notevole perdita di vendite e di quota di mercato sul libero mercato, una contrazione dei prezzi e un sostanziale deterioramento della situazione finanziaria dell'industria, in particolare per quanto riguarda la redditività, il flusso di cassa e l'utile sul capitale investito.

(912) In seguito alla divulgazione delle informazioni, i produttori giapponesi hanno affermato che il calo della quota di mercato dell'industria dell'Unione dal 70 % al 66 % di per sé era troppo limitato per giustificare la constatazione di un pregiudizio notevole, in particolare perché l'industria dell'Unione ha mantenuto una quota di mercato significativa. Essi hanno sostenuto che la Commissione dovrebbe valutare l'andamento della quota di mercato insieme alle altre circostanze pertinenti, compreso l'aumento del volume delle vendite all'esportazione dell'industria dell'Unione.

(913) La Commissione ha ritenuto che tali argomenti non mettessero in discussione la risultanza relativa al pregiudizio notevole. La Commissione ha inoltre osservato che l'esame dell'incidenza delle importazioni oggetto di dumping sull'industria dell'Unione richiede una valutazione di tutti i fattori economici pertinenti che incidono sulla sua situazione e che nessun fattore singolo è, di per sé, decisivo. Il criterio corretto non è quindi stabilire se un indicatore, considerato isolatamente, stabilisca un pregiudizio, ma se l'evoluzione combinata degli indicatori dimostri un deterioramento della situazione dell'industria dell'Unione. La quota di mercato dell'industria dell'Unione è stata valutata insieme agli altri indicatori di pregiudizio pertinenti e non è stata considerata isolatamente. La Commissione non si è basata unicamente sulla diminuzione della quota di mercato, ma l'ha valutata insieme all'andamento degli altri indicatori pertinenti (quali il volume delle vendite, la produzione, l'utilizzo degli impianti, i prezzi, i costi unitari, la redditività, il flusso di cassa, l'utile sul capitale investito, l'occupazione e la produttività) e alle circostanze menzionate dai produttori giapponesi, compreso l'andamento delle vendite all'esportazione. Il fatto che l'industria dell'Unione abbia mantenuto una quota di mercato significativa non escludeva, di per sé, la constatazione di un pregiudizio notevole, in particolare alla luce del deterioramento della sua posizione di mercato e di altri indicatori della sua situazione economica. Ai fini della valutazione del pregiudizio, il criterio pertinente non è il livello assoluto della quota di mercato mantenuta, ma l'entità del suo calo nel periodo in esame, in particolare in un contesto di crescente penetrazione delle importazioni. Inoltre, una riduzione dal 70 % al 66 %, date le dimensioni del mercato dell'Unione, rappresenta un volume sostanziale di vendite perso a causa delle importazioni oggetto di dumping e non può essere considerata irrilevante.

(914) Per quanto riguarda l'aumento delle vendite all'esportazione, la Commissione ha fatto riferimento alla valutazione dell'andamento delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione di cui al punto 5.3.1 dell'analisi del nesso di causalità. L'aumento delle vendite all'esportazione non ha compensato il deterioramento dei risultati dell'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione e pertanto non ha modificato la constatazione di un pregiudizio notevole.

(915) La Commissione ha pertanto concluso che il livello della quota di mercato dell'industria dell'Unione, il suo calo durante il periodo in esame e l'andamento delle vendite all'esportazione non hanno modificato, singolarmente o congiuntamente, la constatazione complessiva di un pregiudizio notevole.

(916) Le argomentazioni sono state pertanto respinte.

5. **NESSO DI CAUSALITÀ**

(917) A norma dell'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base, la Commissione ha verificato se le importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati abbiano causato un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione.

(918) Conformemente all'articolo 3, paragrafo 7, del regolamento di base la Commissione ha inoltre esaminato se altri fattori noti abbiano contemporaneamente potuto causare pregiudizio all'industria dell'Unione. La Commissione si è accertata che non fosse attribuito alle importazioni oggetto di dumping un eventuale pregiudizio causato da fattori diversi dalle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati. Tali fattori sono illustrati di seguito:

— importazioni di altri paesi terzi

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

— uso vincolato

— flessioni macroeconomiche e contrazione della domanda settoriale

— andamento dei prezzi dell'energia

— quadro normativo dell'UE

— volatilità dei prezzi delle materie prime

— sovracapacità globale nel settore dell'acciaio

— conseguenze della COVID-19 e instabilità geopolitica.

5.1. Effetti delle importazioni oggetto di dumping

(919) Il deterioramento della situazione economica dell'industria dell'Unione è coinciso con una significativa e sempre maggiore penetrazione nel mercato delle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati, che hanno costantemente praticato prezzi inferiori a quelli dell'industria dell'Unione e hanno portato a una contrazione dei prezzi. A tale riguardo l'evoluzione dei volumi e dei prezzi delle importazioni dai paesi interessati, come illustrato nelle tabelle 27 e 28, ha determinato una riduzione dei livelli dei prezzi dell'industria dell'Unione, stabilendo un nesso di causalità tra i due fattori.

(920) Le importazioni dai paesi interessati sono aumentate notevolmente nel periodo in esame, registrando una crescita del 28 % da circa 1,3 milioni di tonnellate nel 2022 a oltre 1,6 milioni di tonnellate nel periodo dell'inchiesta. Parallelamente, la loro quota di mercato è salita dal 16 % al 23 %, segnando un aumento di 7 punti percentuali. Tale incremento dei volumi delle importazioni oggetto di dumping ha coinciso con un calo della quota di mercato dell'industria dell'Unione dal 70 % al 66 %, a conferma del fatto che la crescita delle importazioni dai paesi interessati ha soppiantato le vendite dell'industria dell'Unione.

(921) L'andamento della redditività dell'industria dell'Unione durante il periodo in esame è coerente con gli effetti delle importazioni oggetto di dumping. La redditività è crollata drasticamente nel 2023 perché i prezzi di vendita sono diminuiti più dei costi di produzione. Sebbene la redditività sia migliorata nel 2024, quando i costi di produzione sono calati più rapidamente dei prezzi di vendita, tale miglioramento è stato solo temporaneo e la redditività è rimasta ben al di sotto del livello del 2022. Durante il periodo dell'inchiesta la redditività è nuovamente diminuita poiché i prezzi di vendita hanno continuato a scendere più rapidamente dei costi di produzione.

(922) Tali importazioni dai paesi interessati hanno inoltre esercitato una costante pressione al ribasso sui prezzi nel mercato dell'Unione. I prezzi medi delle importazioni dai paesi interessati sono diminuiti del 34 % circa, passando da 1 047 EUR/tonnellata nel 2022 a 694 EUR/tonnellata nel periodo dell'inchiesta. Durante tutto il periodo in esame tali prezzi sono rimasti costantemente al di sotto di quelli dell'industria dell'Unione, i cui prezzi medi di vendita sono calati all'incirca del 31 %, passando da [1 020-1 095] EUR/tonnellata a [700-755] EUR/tonnellata. Il persistente differenziale di prezzo tra i prodotti importati e i prezzi dell'industria dell'Unione indica una costante situazione di undercutting e contrazione dei prezzi. Tale pressione sui prezzi ha limitato la capacità dell'industria dell'Unione di mantenere i livelli dei prezzi in linea con i costi, contribuendo in tal modo al deterioramento della redditività osservato.

(923) Su tale base la Commissione ha concluso che le importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati, in ragione del loro aumento significativo in termini di volume, della crescente quota di mercato e dei prezzi costantemente bassi e notevolmente inferiori a quelli dell'industria dell'Unione, hanno contribuito in modo sostanziale al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. La combinazione di una maggiore penetrazione delle importazioni e di un costante undercutting dei prezzi stabilisce un chiaro nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il deterioramento della situazione dell'industria dell'Unione.

5.2. Importazioni da altri paesi terzi

(924) Nel periodo in esame il quantitativo delle importazioni da altri paesi terzi ha registrato il seguente andamento:

Tabella 38

Importazioni da altri paesi terzi

Paese		2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Corea	Quantitativo (in tonnellate)	382 473	388 999	381 372	408 920
	Indice	*100*	*102*	*100*	*107*
	Quota di mercato (in %)	5	5	5	6
	Prezzo medio (in EUR)	1 026	817	765	734
	Indice	*100*	*80*	*75*	*72*

Paese		2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Regno Unito	Quantitativo (in tonnellate)	273 165	261 541	220 848	138 745
	Indice	*100*	*96*	*81*	*51*
	Quota di mercato (in %)	3	4	3	2
	Prezzo medio (in EUR)	1 118	852	801	751
	Indice	*100*	*76*	*72*	*67*
Ucraina	Quantitativo (in tonnellate)	99 827	149 989	154 603	171 095
	Indice	*100*	*150*	*155*	*171*
	Quota di mercato (in %)	1	2	2	2
	Prezzo medio (in EUR)	942	722	678	637
	Indice	*100*	*77*	*72*	*68*
Resto del mondo	Quantitativo (in tonnellate)	379 132	169 053	100 207	101 705
	Indice	*100*	*45*	*26*	*27*
	Quota di mercato (in %)	5	2	1	1
	Prezzo medio (in EUR)	1 118	986	914	884
	Indice	*100*	*88*	*82*	*79*
Totale di tutti i paesi terzi esclusi i paesi interessati	Quantitativo (in tonnellate)	1 134 596	969 582	857 031	820 465
	Indice	*100*	*85*	*76*	*72*
	Quota di mercato (in %)	14	13	11	11
	Prezzo medio (in EUR)	1 071	841	776	735
	Indice	*100*	*79*	*72*	*69*

Fonte: Comext.

(925) Nel periodo in esame la quota di mercato delle importazioni dalla Corea del Sud è aumentata dal 5 % al 6 %, mentre le importazioni dall'Ucraina sono salite dall'1 % al 2 %. Per contro, la quota di mercato delle importazioni dal Regno Unito è scesa dal 3 % al 2 % e quella delle importazioni dal resto del mondo dal 5 % all'1 %. Anche le importazioni da altri paesi terzi soggetti a misure antidumping, come la Cina, sono diminuite in modo significativo e la loro quota di mercato è scesa dal 2 % a zero. Nel complesso la quota di mercato delle importazioni da tutti i paesi terzi diversi dai paesi interessati è diminuita dal 14 % all'11 % nel periodo in esame.

(926) La Commissione ha inoltre valutato l'evoluzione complessiva delle importazioni da paesi terzi diversi dai paesi interessati. Dall'analisi è emerso che tali importazioni sono diminuite nel periodo in esame, sia in termini assoluti che di quota di mercato. La loro quota di mercato combinata è calata, passando dal 14 % nel 2022 all'11 % nel periodo dell'inchiesta. Anche i prezzi medi all'importazione sono diminuiti, passando da 1 071 EUR/tonnellata nel 2022 a 735 EUR/tonnellata durante il periodo dell'inchiesta, il che corrisponde a un calo del 31 % circa. Nonostante tale diminuzione, il prezzo medio all'importazione di tali importazioni da paesi terzi è rimasto al di sopra del prezzo medio all'importazione dei paesi interessati durante il periodo dell'inchiesta. La flessione dei prezzi osservata rifletteva pertanto la generale tendenza al ribasso dei prezzi sul mercato dell'Unione piuttosto che uno specifico effetto sui prezzi attribuibile alle importazioni da paesi terzi diversi dai paesi interessati.

(927) Il calo della presenza di tali importazioni sul mercato dell'Unione conferma ulteriormente che esse non hanno svolto un ruolo significativo negli effetti sui prezzi osservati o nella perdita di quota di mercato dell'industria dell'Unione. Alla luce della parallela tendenza al ribasso dei prezzi delle importazioni da altri paesi terzi e dell'industria dell'Unione, unita al fatto che nel periodo dell'inchiesta i prezzi dei paesi terzi sono rimasti superiori a quelli dei paesi interessati e che la quota di mercato delle importazioni è diminuita, le importazioni da altri paesi terzi non sembrano aver esercitato sul mercato dell'Unione un effetto specifico o aggiuntivo di contrazione dei prezzi al di là della tendenza generale del mercato. Tale fattore non ha pertanto attenuato il nesso di causalità stabilito tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.

(928) In seguito alla divulgazione delle informazioni, il governo del Giappone ha sostenuto che l'aumento delle importazioni dai paesi interessati sarebbe potuto derivare da uno spostamento nell'approvvigionamento da altri paesi terzi, piuttosto che da un aumento della pressione complessiva delle importazioni sul mercato dell'Unione. Ha pertanto chiesto alla Commissione di tenere conto dell'andamento delle importazioni da tutti i paesi terzi nel valutare gli effetti delle importazioni dai paesi interessati e il nesso di causalità con il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

(929) La Commissione ha ritenuto che l'andamento delle importazioni da altri paesi terzi non suffragasse l'argomentazione secondo cui l'aumento delle importazioni dai paesi interessati rappresentava semplicemente una sostituzione delle importazioni da altre fonti. Come spiegato sopra, la quota di mercato delle importazioni da paesi terzi diversi dai paesi interessati è diminuita nel periodo in esame, passando dal 14 % all'11 %. Allo stesso tempo, la quota di mercato delle importazioni dai paesi interessati è aumentata dal 16 % al 23 %, mentre quella dell'industria dell'Unione è diminuita dal 70 % al 66 %.

(930) L'aumento della quota di mercato delle importazioni dai paesi interessati in concomitanza con la diminuzione della quota di mercato dell'industria dell'Unione e delle importazioni da altri paesi terzi non indica pertanto un semplice spostamento della fonte delle importazioni. Tale sviluppo dimostra piuttosto che le importazioni dai paesi interessati hanno aumentato la loro presenza sul mercato dell'Unione, mentre altre fonti di approvvigionamento hanno perso quote di mercato.

5.3. **Effetti di altri fattori**

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

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

Tabella 39

Vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Vendite all'esportazione totali (in TM)	1 046 797	1 153 564	1 313 619	1 169 942
Indice (2022 = 100)	*100*	*110*	*125*	*112*

	2022	2023	2024	Periodo dell'inchiesta
Prezzo medio unitario (in EUR/tonnellata)	[1 108-1 148]	[941-972]	[821-846]	[761-788]
Indice (2022 = 100)	*100*	*84*	*74*	*69*

Fonte: questionario relativo ai macroindicatori, risposte al questionario fornite dai produttori dell'Unione inseriti nel campione.

(932) Durante il periodo in esame il volume totale delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione è aumentato del 10 % tra il 2022 e il 2023 e di un ulteriore 14 % tra il 2023 e il 2024. Durante il periodo dell'inchiesta i volumi delle esportazioni sono diminuiti dell'11 % rispetto al 2024. Nel periodo dell'inchiesta i volumi delle vendite all'esportazione nel complesso sono stati superiori del 12 % rispetto al 2022.

(933) Dall'inchiesta è emerso che l'aumento dei volumi delle esportazioni è stato trainato principalmente dalle maggiori esportazioni verso il Messico, la Turchia e gli Stati Uniti. Tali aumenti sono riconducibili a circostanze specifiche, tra cui la ripresa delle vendite a seguito della risoluzione di problemi tecnici presso gli impianti di un produttore dell'Unione e condizioni di mercato favorevoli in alcune destinazioni di esportazione. L'aumento delle esportazioni verso gli Stati Uniti non è stato duraturo. Di conseguenza l'andamento non ha rispecchiato un generale miglioramento delle condizioni del mercato delle esportazioni.

(934) Allo stesso tempo i prezzi medi all'esportazione sono diminuiti costantemente durante tutto il periodo in esame, scendendo del 31 % circa tra il 2022 e il periodo dell'inchiesta. Ciò indica che i produttori dell'Unione sono riusciti ad aumentare i volumi delle esportazioni solo accettando prezzi notevolmente inferiori, a conferma di una forte pressione concorrenziale sui mercati di esportazione.

(935) La Commissione ha pertanto concluso che l'aumento dei volumi delle esportazioni è stato determinato da fattori specifici connessi al mercato e alle società e non ha rispecchiato un generale miglioramento delle condizioni del mercato delle esportazioni. L'aumento delle vendite all'esportazione è stato inoltre coerente con gli sforzi dell'industria dell'Unione volti a sfruttare la sua notevole capacità produttiva inutilizzata cercando ulteriori opportunità di vendita al di fuori del mercato dell'Unione. Le vendite all'esportazione non hanno tuttavia fornito una fonte di redditività sufficiente a compensare il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione e pertanto non hanno attenuato il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.

5.3.2. *Consumo vincolato*

(936) Durante il periodo in esame il consumo vincolato dell'UE è aumentato del 4 % circa tra il 2022 e il 2024, per poi diminuire nel periodo dell'inchiesta tornando al livello del 2022. Nel complesso il consumo vincolato è rimasto sostanzialmente stabile nel periodo in esame, mostrando solo variazioni limitate.

(937) Questo andamento relativamente stabile del consumo vincolato indica che la domanda interna a valle presso i produttori integrati verticalmente non ha subito sostanziali contrazioni durante il periodo in esame. Dato che il consumo vincolato rappresenta la maggior parte della produzione dell'Unione (circa il 76 %), la sua stabilità conferma che il pregiudizio osservato nel segmento del libero mercato non può essere attribuito a una contrazione significativa della domanda vincolata. Gli sviluppi nel consumo vincolato dunque non hanno attenuato il nesso di causalità stabilito tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.

5.3.3. *Flessioni macroeconomiche e contrazione della domanda settoriale*

(938) La Commissione ha anche esaminato se gli sviluppi macroeconomici e una contrazione della domanda delle principali industrie a valle abbiano contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. La domanda del prodotto in esame è strettamente legata alle condizioni economiche generali e all'attività in settori quali l'edilizia, l'industria automobilistica, l'ingegneria meccanica e gli elettrodomestici, che insieme rappresentano una quota sostanziale del consumo.

(939) Nel periodo in esame le condizioni economiche nell'Unione sono state caratterizzate da un rallentamento dell'attività industriale e da una domanda più debole in molti di questi settori a valle. In particolare, il settore delle costruzioni ha risentito della riduzione degli investimenti e dell'aumento dei costi di finanziamento, mentre il settore automobilistico e quello dei macchinari hanno mostrato segnali di decelerazione legati agli adeguamenti strutturali e al calo della produzione industriale. È probabile che questi sviluppi abbiano esercitato una pressione al ribasso sul consumo e abbiano contribuito a creare un contesto di mercato più competitivo e sensibile ai prezzi.

(940) Un rallentamento generale dell'economia interesserebbe di norma tutti gli operatori del mercato. A fronte dell'indebolimento della domanda, tuttavia, le importazioni dai paesi interessati sono aumentate notevolmente in termini di volume e penetrazione del mercato, mentre l'industria dell'Unione ha registrato una perdita di quota di mercato. Tale divergenza dimostra che i fattori macroeconomici e legati alla domanda settoriale non possono spiegare il pregiudizio osservato.

(941) La Commissione ha pertanto concluso che sebbene gli sviluppi macroeconomici e la contrazione della domanda nei settori a valle possano aver influenzato il contesto generale del mercato, non hanno attenuato il nesso di causalità stabilito tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.

5.3.4. *Andamento dei prezzi dell'energia*

(942) La Commissione ha anche esaminato se l'andamento dei prezzi dell'energia, in particolare i prezzi costantemente elevati dell'energia elettrica e del gas, possa aver contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. I costi dell'energia costituiscono una componente significativa dei costi di produzione del prodotto in esame e le fluttuazioni dei prezzi dell'energia elettrica e del gas possono incidere in misura rilevante sulla struttura dei costi delle industrie ad alta intensità energetica.

(943) Nel periodo in esame i mercati dell'energia hanno continuato a essere caratterizzati dalla persistenza di prezzi elevati e volatili rispetto ai livelli storici.

(944) Dall'inchiesta è tuttavia emerso che nel 2022, quando i prezzi dell'energia erano notevolmente più elevati rispetto al resto del periodo in esame, i produttori dell'Unione sono riusciti a generare un livello di redditività sostenibile. Tale risultato è stato possibile perché i produttori dell'Unione sono stati in grado di trasferire agli utilizzatori i maggiori costi dell'energia, mantenendo i prezzi di vendita a livelli coerenti con la loro struttura dei costi.

(945) Per contro, nel 2023 e durante tutto il periodo dell'inchiesta i prezzi dell'energia erano scesi a livelli notevolmente inferiori a quelli osservati nel 2022. La pressione sui prezzi esercitata dalle importazioni oggetto di dumping ha però impedito all'industria dell'Unione di mantenere i prezzi di vendita a livelli sufficienti a coprire i costi, con la conseguenza di un netto deterioramento della redditività. Mentre il costo di produzione è diminuito del 23 %, i prezzi medi di vendita sono scesi del 31 %, una riduzione superiore a quanto potrebbe essere giustificato dai soli costi legati all'energia. Tale distacco indica che il deterioramento della redditività non è derivato dai mercati dell'energia. La divergenza dimostra che, sebbene i prezzi dell'energia influenzino i costi di produzione, il fattore decisivo alla base del crollo della redditività è stato l'incapacità dell'industria dell'Unione di mantenere il livello dei prezzi in linea con i costi. Tale contrazione dei prezzi ha coinciso con il notevole aumento della quota di mercato delle importazioni dai paesi interessati, i cui prezzi erano costantemente inferiori a quelli dell'Unione. La presenza di tali importazioni a basso prezzo ha impedito all'industria dell'Unione di trasferire i costi di produzione agli acquirenti, contribuendo così direttamente al deterioramento della redditività, che è scesa a livelli insostenibili.

(946) La Commissione ha pertanto concluso che, benché abbiano influenzato la struttura dei costi dell'industria dell'Unione, l'andamento dei costi dell'energia e gli sforzi in materia di efficienza non attenuano il nesso di causalità stabilito tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.

(947) In seguito alla divulgazione delle informazioni, i produttori giapponesi hanno sostenuto che l'aumento e la volatilità dei prezzi dell'energia, in particolare del gas e dell'energia elettrica, avevano contribuito in modo significativo al deterioramento della situazione dell'industria dell'Unione. Essi hanno fatto riferimento ai maggiori costi dell'energia sostenuti dai produttori dell'Unione rispetto ai produttori di altre regioni e hanno affermato che la Commissione ne aveva sottostimato l'impatto sulla competitività dell'industria dell'Unione. A loro avviso, l'aumento dei costi dell'energia, piuttosto che le importazioni dal Giappone, spiegava una parte importante del deterioramento osservato.

(948) La Commissione ha ritenuto che tali argomenti non modificassero la valutazione di cui sopra. La Commissione ha tenuto conto dell'andamento dei prezzi dell'energia e del loro effetto sulla struttura dei costi dell'industria dell'Unione. Come spiegato tuttavia ai considerando da 942 a 945, i prezzi dell'energia erano notevolmente più elevati nel 2022, quando l'industria dell'Unione è stata in grado di mantenere un livello di redditività sostenibile, mentre i prezzi dell'energia sono diminuiti successivamente, quando la redditività dell'industria dell'Unione ha subito un brusco deterioramento. Inoltre, il calo dei costi di produzione è stato notevolmente più elevato di quanto si possa spiegare con l'andamento dei costi dell'energia, mentre i prezzi di vendita sono ulteriormente diminuiti.

(949) La Commissione ha pertanto ritenuto che l'andamento dei prezzi dell'energia cui fanno riferimento i produttori giapponesi non potesse spiegare il deterioramento della situazione dell'industria dell'Unione osservato durante il periodo in esame e non abbia attenuato il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

5.3.5. *Quadro normativo dell'UE*

(950) Alcune parti hanno affermato che la fonte del pregiudizio era il quadro normativo dell'UE.

(951) L'industria dell'Unione opera in un contesto strutturale caratterizzato da notevoli obblighi di conformità normativa e da ingenti requisiti di investimento legati alla transizione in corso verso la decarbonizzazione. Questi fattori fanno parte del contesto operativo a lungo termine dell'Unione e differiscono dalle condizioni affrontate dai produttori dei paesi terzi, soggetti a quadri normativi meno rigorosi e a minori oneri di conformità. Tali condizioni strutturali sono tuttavia di natura permanente ed erano presenti durante l'intero periodo in esame. Pertanto, non possono spiegare il deterioramento della situazione economica dell'industria dell'Unione osservato durante il periodo in esame.a

(952) Dall'inchiesta è emerso che il peggioramento dei risultati dell'industria dell'Unione ha coinciso con l'aumento delle importazioni oggetto di dumping a basso prezzo, che hanno esercitato una costante pressione al ribasso sui prezzi di vendita dell'Unione e hanno imposto un allineamento dei prezzi volto ad attenuare ulteriori perdite di quote di mercato. Tale contrazione dei prezzi ha comportato un deterioramento di molti indicatori di pregiudizio, tra cui la redditività, i volumi delle vendite, la quota di mercato, l'occupazione, la capacità produttiva e il flusso di cassa.

(953) Il quadro dei costi strutturali, pur facendo parte del livello complessivo dei costi sostenuti dall'industria dell'Unione, non ha annullato il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio notevole accertato. La tempistica e l'entità del pregiudizio sono invece coerenti con l'andamento dei volumi delle importazioni oggetto di dumping e la relativa pratica tariffaria, piuttosto che con condizioni di costo stabili e di lungo periodo.

(954) Su tale base si conclude che il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione è stato causato dalle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati e che il quadro dei costi strutturali, considerato isolatamente o in combinazione con altri fattori, non ha attenuato il nesso di causalità stabilito.

5.3.6. *Volatilità dei prezzi delle materie prime*

(955) La Commissione ha anche esaminato se le fluttuazioni dei prezzi delle materie prime, compresi il minerale di ferro, il carbone da coke, i rottami e gli elementi di lega, possano aver contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. Tali fattori produttivi costituiscono una quota significativa della struttura dei costi della produzione siderurgica e i loro prezzi sono soggetti a volatilità dovuta alle condizioni della domanda e dell'offerta a livello mondiale, ai costi dell'energia e agli sviluppi geopolitici.

(956) Nel periodo in esame i mercati delle materie prime sono stati caratterizzati da notevoli fluttuazioni dei prezzi piuttosto che da una tendenza uniforme. I prezzi del minerale di ferro e del carbone da coke hanno registrato periodi di volatilità, mentre i prezzi dei rottami e delle leghe sono stati anch'essi soggetti a movimenti ciclici legati alla domanda mondiale di acciaio e a vincoli regionali in termini di offerta. Una simile volatilità può comportare aumenti a breve termine dei costi di produzione e incertezza nella pianificazione dei costi per i produttori.

(957) Tali sviluppi possono aver contribuito alle fluttuazioni dei costi di produzione unitari dell'industria dell'Unione, influenzando la prevedibilità dei costi. Simili oscillazioni dei costi, tuttavia, interessano generalmente tutti i produttori di acciaio a livello mondiale e non spiegano di per sé il deterioramento specifico della posizione di mercato dell'industria dell'Unione.

(958) In particolare, nonostante la volatilità dei costi dei fattori produttivi delle materie prime, l'industria dell'Unione è riuscita a ridurre del 23 % il costo di produzione unitario complessivo nel periodo in esame, in virtù di sforzi volti ad attenuare le pressioni derivanti dai costi dei fattori produttivi attraverso miglioramenti dell'efficienza e adeguamenti operativi.

(959) Tali dinamiche di costo, tuttavia, non si sono tradotte in un miglioramento dei risultati finanziari, in quanto i prezzi medi di vendita sono diminuiti di circa il 31 %, a causa della costante pressione sui prezzi esercitata dalle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati. Tale divergenza indica che la volatilità dei prezzi delle materie prime non ha determinato l'andamento dei prezzi sul mercato dell'Unione.

(960) La Commissione ha pertanto concluso che, sebbene le fluttuazioni dei prezzi delle materie prime possano aver inciso sulla stabilità dei costi di produzione, non hanno attenuato il nesso di causalità stabilito tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.

5.3.7. *Sovracapacità globale nel settore dell'acciaio*

(961) La Commissione ha anche esaminato se la sovracapacità globale nel settore dell'acciaio potrebbe aver contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. L'industria siderurgica è caratterizzata da un persistente eccesso strutturale di capacità a livello mondiale, che tende a esercitare una pressione al ribasso sui prezzi attraverso una più intensa concorrenza internazionale e una maggiore disponibilità di volumi di esportazione.

(962) In particolare, il notevole eccesso di capacità in Cina ha contribuito a una maggiore pressione concorrenziale sui mercati mondiali dell'acciaio. Ciò ha influito sui flussi commerciali internazionali e sulle condizioni di mercato, anche nell'Unione.

(963) In tale contesto la sovracapacità a livello mondiale può influenzare le dinamiche di mercato attraverso una maggiore disponibilità di esportazioni a basso prezzo, in grado di intensificare la concorrenza sui prezzi e incidere sui livelli di prezzo prevalenti nei mercati di importazione. Tali condizioni strutturali sono pertanto rilevanti come elemento di contesto per comprendere i flussi commerciali globali dei prodotti siderurgici.

(964) L'esistenza di una sovracapacità globale, tuttavia, non modifica le conclusioni sul nesso di causalità. Durante il periodo in esame le importazioni dai paesi interessati hanno aumentato notevolmente la loro presenza sul mercato dell'Unione e la loro quota di mercato combinata è passata dal 16 % al 23 %, mentre i livelli di prezzo sono rimasti costantemente bassi. La Commissione ha pertanto ritenuto che la sovracapacità globale costituisse una parte del contesto generale del mercato, ma non annullasse il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

(965) I prezzi delle importazioni dai paesi interessati erano sistematicamente inferiori a quelli dell'industria dell'Unione ed esercitavano una forte pressione al ribasso sui prezzi dell'Unione, a fronte di un calo dei prezzi medi all'importazione di circa il 34 % nel periodo in esame. Ne consegue che gli eventuali effetti derivanti dalla sovracapacità globale, compreso l'effetto «push-out» delle esportazioni cinesi, sono stati trasmessi e amplificati dalle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati.

(966) Inoltre, i risultati divergenti dei fornitori di altri paesi terzi, la cui quota di mercato è scesa dal 14 % all'11 %, confermano che il pregiudizio non può essere spiegato unicamente dalle condizioni della capacità globale, bensì è collegato al volume specifico e alla politica dei prezzi delle importazioni oggetto di dumping.

(967) La Commissione ha pertanto concluso che la sovracapacità globale, pur costituendo un rilevante elemento di contesto strutturale, non ha attenuato il nesso di causalità stabilito tra le importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.

(968) In seguito alla divulgazione delle informazioni, i produttori giapponesi hanno sostenuto che le difficoltà dell'industria dell'Unione dovrebbero essere considerate nel contesto della sovracapacità globale di acciaio e della produzione sovvenzionata nei paesi terzi. I produttori giapponesi hanno affermato che tali fattori non potevano essere attribuiti al Giappone, che aveva ridotto la sua capacità produttiva di acciaio e collaborato con l'Unione per far fronte alla sovracapacità globale. Essi hanno pertanto chiesto alla Commissione di riconsiderare la sua valutazione del nesso di causalità tra le importazioni dal Giappone e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

(969) La Commissione ha ritenuto che tali argomenti non modificassero le conclusioni di cui sopra. Come spiegato ai considerando da 961 a 966, la Commissione ha esaminato la potenziale incidenza della sovracapacità globale sull'industria dell'Unione e ha concluso che, pur costituendo un rilevante elemento di contesto strutturale, non ha attenuato il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.

(970) Il fatto che il Giappone abbia ridotto la sua capacità produttiva di acciaio o abbia collaborato con l'Unione per far fronte alla sovracapacità globale non ha modificato tale valutazione, in particolare alla luce della risultanza della Commissione secondo cui le importazioni dal Giappone erano oggetto di dumping e hanno contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

5.3.8. *Conseguenze della COVID-19 e instabilità geopolitica*

(971) Analogamente, la Commissione ha esaminato se i postumi della pandemia e le perturbazioni geopolitiche, tra cui le conseguenze della COVID-19, i conflitti armati, le sanzioni e l'instabilità regionale, possano aver contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

(972) Sebbene tali eventi possano aver inciso sulle catene di approvvigionamento globali e causato perturbazioni temporanee della domanda e della logistica, gli effetti sono stati di natura generale e hanno colpito tutti gli operatori del mercato.

(973) In ogni caso, non spiegano i risultati di mercato divergenti osservati nel periodo in esame, in particolare l'aumento della quota di mercato delle importazioni dai paesi interessati, a fronte di una flessione delle importazioni da altri paesi terzi.

(974) I prezzi delle importazioni dai paesi interessati inoltre sono rimasti costantemente inferiori a quelli dell'industria dell'Unione, esercitando in tal modo una costante pressione al ribasso sui prezzi dell'Unione, indipendentemente da eventuali sviluppi geopolitici o legati alla pandemia.

(975) La Commissione ha pertanto concluso che tali fattori non hanno attenuato il nesso di causalità stabilito tra le importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.

5.4. **Conclusioni sul nesso di causalità**

(976) È stato stabilito un nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati, da un lato, e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione, dall'altro. Esisteva una chiara coincidenza temporale tra l'aumento del volume delle importazioni oggetto di dumping a prezzi di vendita ridotti e depressi e il deterioramento della situazione economica dell'industria dell'Unione, divenuto particolarmente evidente nel periodo in esame.

(977) Di fronte alla forte pressione sui prezzi esercitata dalle importazioni oggetto di dumping, l'industria dell'Unione è stata costretta ad abbassare i propri prezzi al fine di attenuare ulteriori perdite di quota di mercato, con conseguenze negative sui suoi risultati finanziari. Tale adeguamento al ribasso dei prezzi ha comportato un deterioramento di molti indicatori di pregiudizio, quali la redditività, i volumi delle vendite, la quota di mercato, l'occupazione, la capacità produttiva e il flusso di cassa.

(978) La Commissione ha esaminato se altri fattori noti potrebbero aver contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. Tra questi figuravano, tra l'altro, l'andamento delle esportazioni dei produttori dell'Unione, l'evoluzione della domanda, le fluttuazioni dei costi dei fattori produttivi e le importazioni da paesi terzi non soggetti a misure.

(979) Alcuni di questi fattori possono aver avuto un impatto limitato sulla situazione dell'industria dell'Unione, ma nessuno di essi è risultato tale da annullare il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio notevole. Considerati singolarmente o collettivamente, tali fattori non hanno attenuato gli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping.

(980) Sulla base di quanto precede, la Commissione ha concluso che le importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati hanno causato un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione e che nessun altro fattore era tale da attenuare il nesso di causalità stabilito.

(981) Nelle loro osservazioni successive alla divulgazione delle informazioni, i produttori giapponesi hanno sostenuto che l'industria dell'Unione dovrebbe affrontare le questioni relative alla competitività strutturale, tra cui l'efficienza produttiva e l'eccesso di capacità, anziché fare affidamento sul mantenimento della protezione tariffaria.

(982) La Commissione ha ritenuto che gli argomenti sollevati dai produttori giapponesi non fossero suffragati dalle risultanze dell'inchiesta. Come indicato al considerando 869, la capacità produttiva dell'industria dell'Unione è diminuita del 6 % nel periodo in esame. Tale diminuzione ha rispecchiato l'adeguamento della base produttiva al calo del consumo dell'Unione, anche con la dismissione di capacità meno efficienti o non essenziali, al fine di evitare un eccesso di capacità e garantire un uso più efficiente delle risorse.

(983) La Commissione ha anche tenuto conto degli investimenti effettuati dall'industria dell'Unione per mantenere e ammodernare i suoi impianti di produzione, compresi gli investimenti volti a migliorare le prestazioni ambientali e a sostenere la transizione verso una produzione più ecosostenibile. Tali investimenti sono necessari per mantenere la base produttiva e adattarla all'evoluzione dei requisiti normativi e tecnologici del settore siderurgico dell'Unione. Quindi non possono essere considerati elementi di prova dell'incapacità dell'industria dell'Unione di affrontare la propria competitività strutturale.

(984) Secondo la Commissione, dunque, il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione non derivava dall'incapacità di migliorare la capacità produttiva o l'efficienza. Gli argomenti relativi alla competitività strutturale, quindi, non mettevano in discussione la valutazione del pregiudizio e del nesso di causalità effettuata dalla Commissione. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

6. **LIVELLO DELLE MISURE**

(985) Per determinare il livello delle misure, la Commissione ha esaminato se un dazio inferiore al margine di dumping fosse sufficiente per eliminare il pregiudizio causato all'industria dell'Unione dalle importazioni oggetto di dumping.

6.1. **Margine di pregiudizio**

(986) Il pregiudizio sarebbe eliminato se l'industria dell'Unione fosse in grado di ottenere un profitto di riferimento vendendo a un prezzo indicativo ai sensi dell'articolo 7, paragrafi 2 *quater* e 2 *quinquies*, del regolamento di base.

(987) Ai sensi dell'articolo 7, paragrafo 2 quater, del regolamento di base, per stabilire il profitto di riferimento la Commissione ha tenuto conto dei seguenti fattori: il livello di redditività precedente all'aumento delle importazioni dai paesi interessati, il livello di redditività necessario a coprire tutti i costi e gli investimenti, la ricerca e lo sviluppo (R&S) e l'innovazione e il livello di redditività atteso in condizioni di concorrenza normali. Tale margine di profitto non dovrebbe essere inferiore al 6 %.

(988) La Commissione ha ritenuto che la redditività conseguita dall'industria dell'Unione durante il periodo in esame non fosse rappresentativa a causa della forte pressione sui prezzi causata dalle importazioni a basso prezzo dai paesi interessati. La Commissione ha anche osservato che durante il periodo in esame l'industria siderurgica operava in un contesto strutturalmente volatile, caratterizzato da fluttuazioni dei prezzi delle materie prime e dell'energia e da una persistente sovracapacità globale.

(989) La Commissione ha inoltre ritenuto che non fosse possibile stabilire un profitto di riferimento rappresentativo sulla base degli anni immediatamente precedenti il periodo dell'inchiesta, in quanto tali anni erano stati influenzati da importazioni oggetto di dumping da altri paesi, in particolare dalla Cina, o da circostanze di mercato eccezionali. Ad esempio, gli anni 2020 e 2021 sono stati pesantemente condizionati dalla pandemia di COVID-19 e dalla successiva ripresa economica, che hanno determinato condizioni di mercato eccezionali che non potevano essere considerate rappresentative di una concorrenza normale. La Commissione ha anche ritenuto che gli anni in cui l'industria ha operato costantemente in perdita non potessero fungere da parametro di riferimento adeguato per determinare un profitto di riferimento ragionevole.

(990) La Commissione ha inoltre esaminato la redditività raggiunta dall'industria dei CRF dell'Unione nel 2018, come stabilito nel regolamento di esecuzione (UE) 2022/2068. Secondo la Commissione però il 2018 è stato caratterizzato da circostanze eccezionali, tra cui l'introduzione di misure di salvaguardia e gli effetti delle misure previste dalla Sezione 232 degli Stati Uniti, che hanno comportato distorsioni significative del mercato e una diversione degli scambi. Dunque, la redditività conseguita nel 2018 non poteva essere considerata sufficientemente rappresentativa per stabilire il profitto di riferimento nella presente inchiesta.

(991) La Commissione ha quindi esaminato periodi rappresentativi precedenti. In particolare, ha preso in considerazione l'inchiesta iniziale sui CRF, in cui la Commissione ha concluso che il 2008 rappresentava l'anno più recente che rifletteva condizioni di concorrenza normali, stabilendo un profitto di riferimento del 9,9 % sulla base della redditività media ponderata conseguita dall'industria dell'Unione durante tale anno.

(992) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha ritenuto che un margine di profitto del 9,9 % rappresentasse un livello di redditività ragionevole e sufficientemente comprovato che l'industria dell'Unione potrebbe conseguire in condizioni di concorrenza normali in assenza di importazioni oggetto di dumping. Il profitto di base è stato quindi stabilito al 9,9 %.

(993) L'industria dell'Unione ha affermato che il suo livello di investimenti, ricerca e sviluppo («R&S») e innovazione durante il periodo in esame sarebbe stato leggermente più elevato in condizioni di concorrenza normali. La Commissione ha verificato le informazioni fornite durante le visite di verifica, compresi i piani di investimento interni, i documenti di gestione e i documenti finanziari. L'inchiesta ha confermato che alcune spese connesse all'innovazione erano state influenzate dalla situazione pregiudizievole dell'industria dell'Unione. Sulla base delle informazioni verificate, la Commissione ha pertanto adeguato il profitto di riferimento di conseguenza. L'adeguamento risultante ammontava fino allo 0,07 % a seconda del produttore inserito nel campione.

(994) Di conseguenza il profitto di riferimento stabilito nella presente inchiesta conformemente all'articolo 7, paragrafo 2 *quater*, del regolamento di base ammontava fino al 9,97 % in funzione della situazione di ciascun produttore inserito nel campione.

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

(996) Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2 *quinquies*, del regolamento di base, come ultimo passaggio la Commissione ha valutato i costi futuri che risultano da accordi ambientali multilaterali, e relativi protocolli, di cui l'Unione è parte, che l'industria dell'Unione dovrà sostenere durante il periodo di applicazione della misura di cui all'articolo 11, paragrafo 2. Sulla base delle informazioni presentate, supportate dagli strumenti di rendicontazione e dalle previsioni delle società, la Commissione ha stabilito un costo aggiuntivo fino a 7,78 EUR/tonnellata, a seconda della situazione di ciascun produttore inserito nel campione, rispetto al costo della conformità a tali convenzioni durante il periodo dell'inchiesta. Questo costo aggiuntivo è stato sommato al prezzo non pregiudizievole.

(997) La Commissione ha quindi stabilito il livello del margine di pregiudizio confrontando la media ponderata dei prezzi all'importazione dei produttori esportatori dei paesi interessati che hanno collaborato inseriti nel campione, in relazione ad ogni tipo (prezzo allo sbarco), con la media ponderata dei prezzi non pregiudizievoli del prodotto simile venduto sul libero mercato dell'Unione dai produttori dell'Unione inseriti nel campione durante il periodo dell'inchiesta, determinata per calcolare l'undercutting dei prezzi. L'eventuale differenza risultante da tale confronto è stata espressa in percentuale della media ponderata del valore CIF all'importazione. Il risultato di tale calcolo figura nella tabella che segue.

(998) Il livello di eliminazione del pregiudizio per le «altre società che hanno collaborato» e per «tutte le altre importazioni originarie del paese interessato» è stato definito allo stesso modo del margine di dumping per tali società e importazioni.

(999) In seguito alle osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni di cui ai considerando da 844 a 849, la Commissione ha rivisto i margini di pregiudizio per il Giappone e la Turchia.

Paese	Società	Margine di dumping (in %)	Margine di underselling (in %)
India	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5
	Altre società che hanno collaborato	9,5	25,5
	Tutte le altre importazioni originarie dell'India	9,5	25,5
Giappone	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7	27,9
	Altre società che hanno collaborato	54,7	27,9
	Tutte le altre importazioni originarie del Giappone	54,7	27,9
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7
	Altre società che hanno collaborato	33,3	20,7
	Tutte le altre importazioni originarie di Taiwan	59,6	27,0
Turchia	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş..	7,8	12,9
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş..	3,0	17,8
	Altre società che hanno collaborato	4,9	16,4
	Tutte le altre importazioni originarie della Turchia	7,8	17,8
Vietnam	POSCO Vietnam CO., LTD	16,0	25,8
	Altre società che hanno collaborato	16,0	25,8
	Tutte le altre importazioni originarie del Vietnam	16,0	25,8

6.2. **Osservazioni sulla divulgazione delle informazioni relative al profitto di riferimento**

(1000) In seguito alla divulgazione delle informazioni, Nippon Steel Corporation («NSC») e China Steel Corporation («CSC») hanno contestato il profitto di riferimento del 9,9 % utilizzato per il calcolo del prezzo non pregiudizievole. Le parti hanno sostenuto che il riferimento al 2008 non rifletteva le condizioni di concorrenza prevalenti durante l'inchiesta e hanno chiesto di utilizzare un anno più recente, in particolare il 2017. In alternativa, hanno chiesto l'applicazione di un profitto di riferimento inferiore. A sostegno delle loro argomentazioni, le parti hanno fatto riferimento ai cambiamenti nel mercato siderurgico dell'Unione, tra cui l'aumento dei costi dell'energia e l'indebolimento della domanda, nonché alla prassi più recente della Commissione in altre inchieste sull'acciaio. CSC ha ribadito tale argomentazione nelle sue osservazioni sulle ulteriori informazioni finali, nonostante il fatto che la questione non fosse oggetto delle ulteriori informazioni finali e alla società fosse stato chiesto di presentare osservazioni solo sulle questioni oggetto delle ulteriori informazioni finali.

(1001) La Commissione ha esaminato attentamente le osservazioni relative al profitto di riferimento del 9,9 %.

(1002) La Commissione ha innanzitutto ricordato che il profitto di riferimento deve riflettere la redditività che l'industria dell'Unione produttrice del prodotto in esame, ossia i CRF, potrebbe ragionevolmente conseguire in condizioni di concorrenza normali in assenza di importazioni oggetto di dumping. I livelli di redditività stabiliti per altri prodotti siderurgici o in altre inchieste non possono, di per sé, determinare il profitto di riferimento appropriato per i CRF.

(1003) A tale riguardo, l'inchiesta iniziale sui CRF fornisce elementi di prova direttamente pertinenti. La Commissione aveva verificato i dati sulla redditività dell'industria dei CRF dell'Unione per gli anni dal 2005 al 2008, che indicavano livelli di redditività compresi tra il 9 % e il 15 %. Su tale base, il 2008 è stato considerato l'anno più recente caratterizzato da condizioni di concorrenza normali e un profitto di riferimento del 9,9 % è stato stabilito sulla base della redditività media ponderata conseguita dall'industria dell'Unione in tale anno.

(1004) Le informazioni presentate da CSC in merito al 2017 non hanno fornito elementi di prova equivalenti. In particolare, i dati di cui all'allegato 1 riguardavano produttori o segmenti siderurgici selezionati dell'Unione e non stabilivano specificamente la redditività dei CRF. Le informazioni non erano pertanto comparabili con i dati sulla redditività specifici per prodotto e verificati su cui si basava il profitto di riferimento del 9,9 %.

(1005) Gli elementi di prova specifici per i CRF dimostrano che la redditività è aumentata notevolmente dopo l'istituzione delle misure iniziali, raggiungendo il 12 % nel 2017 ([150]), il 16,1 % nel 2018, per poi scendere a – 2,8 % nel 2019 e a – 14,7 % nel 2020 ([151]). Tale andamento conferma che l'industria dei CRF dell'Unione poteva raggiungere una redditività superiore al 9,9 % in condizioni di mercato normali e che la redditività dei CRF era soggetta a fluttuazioni significative a seconda delle condizioni di mercato.

(1006) La Commissione ha inoltre ritenuto che i livelli del profitto di riferimento cui fanno riferimento le parti in altre inchieste sull'acciaio non potessero modificare tale conclusione. Tali inchieste riguardavano prodotti diversi e circostanze di fatto diverse. I dati verificati sulla redditività specifici per prodotto costituiscono una base più appropriata rispetto ai dati ricavati da altri procedimenti, anche se più recenti. Il profitto di riferimento stabilito per gli HRF, in particolare, non può essere considerato un valore di riferimento applicabile ai CRF solo perché HRF e CRF possono essere prodotti in stabilimenti integrati. Gli elementi di prova pertinenti per la presente valutazione rimangono quelli relativi alla redditività dei CRF.

(1007) La Commissione ha pertanto ritenuto che le informazioni presentate in seguito alla divulgazione delle informazioni non dimostrassero che il profitto di riferimento del 9,9 % fosse irragionevole o non sufficientemente suffragato. La Commissione ha quindi confermato il profitto di riferimento stabilito al considerando 992.

(1008) NSC ha anche contestato l'inclusione dei costi ambientali previsti connessi all'ETS nel prezzo non pregiudizievole. La parte ha sostenuto che, a seguito dell'entrata in vigore del meccanismo di adeguamento del carbonio alle frontiere (CBAM) e di altri recenti sviluppi nel quadro ambientale dell'UE, l'inclusione di tali costi potrebbe comportare un doppio conteggio. NSC ha pertanto chiesto che i costi fossero eliminati o, in alternativa, che l'importo fosse rivisto per tenere conto degli ultimi sviluppi nell'EU ETS.

(1009) La Commissione ha ritenuto che l'introduzione del CBAM non abbia, di per sé, reso i costi futuri, derivanti dai requisiti ambientali applicabili, irrilevanti ai fini dell'articolo 7, paragrafo 2 *quinquies*, del regolamento di base. EU ETS e CBAM si applicano a operatori economici diversi e svolgono funzioni complementari: l'EU ETS si applica alle emissioni degli impianti dell'Unione, mentre il CBAM si applica alle emissioni incorporate di prodotti importati pertinenti. Di conseguenza, il CBAM non riduce né sostituisce i costi di conformità direttamente sostenuti dai produttori dell'Unione a titolo dell'EU ETS; tali costi continuano a essere sostenuti dall'industria dell'Unione indipendentemente dai costi delle emissioni di carbonio imposti sulle importazioni a titolo del CBAM. L'introduzione del CBAM non dimostra pertanto, di per sé, che i costi futuri che l'industria dell'Unione dovrà sostenere nell'ambito del quadro ambientale applicabile non dovrebbero più essere presi in considerazione.

(1010) Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2 *quinquies*, del regolamento di base, la Commissione ha valutato i costi futuri che l'industria dell'Unione dovrebbe sostenere durante il periodo di applicazione delle misure. Come spiegato in precedenza, i costi aggiuntivi stabiliti dalla Commissione si basavano sulle informazioni presentate dai produttori dell'Unione inseriti nel campione e supportate dai loro strumenti di rendicontazione e dalle loro previsioni. NSC non ha dimostrato che i costi specifici stabiliti su tale base erano già stati contabilizzati attraverso il CBAM o che la loro inclusione avrebbe comportato un doppio conteggio.

([150]) Informazioni tratte dalla domanda di riesame in previsione della scadenza relativa alle misure applicabili alle importazioni di alcuni prodotti piatti di acciaio laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese e della Federazione russa.

([151]) Cfr. il considerando 208 del regolamento di esecuzione (UE) 2022/2068.

(1011) La Commissione ha pertanto ritenuto che né l'introduzione del CBAM né gli altri sviluppi cui fa riferimento NSC costituissero una base per eliminare o rivedere i costi ambientali previsti. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(1012) NSC ha inoltre sostenuto che l'importo incluso per gli investimenti, la ricerca e sviluppo e l'innovazione dovrebbe coprire solo gli investimenti direttamente connessi alla produzione di CRF nella fase di laminazione a freddo. A suo parere gli investimenti a monte dovessero essere esclusi onde evitare un doppio conteggio con l'inchiesta separata concernente i prodotti laminati a caldo.

(1013) Come spiegato sopra, la Commissione ha esaminato attentamente e verificato le informazioni presentate dall'industria dell'Unione, compresi i piani di investimento interni, i documenti di gestione e i documenti finanziari. Nello stabilire l'adeguamento, la Commissione si è preoccupata di includere gli investimenti e le spese connesse all'innovazione pertinenti per la produzione del prodotto in esame.

(1014) La Commissione ha pertanto ritenuto che l'adeguamento si basasse su informazioni verificate e riflettesse adeguatamente gli investimenti e le spese connesse all'innovazione pertinenti per la produzione di CRF. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

6.3. Esame del margine sufficiente per eliminare il pregiudizio arrecato all'industria dell'Unione

(1015) Come illustrato nell'avviso di apertura, il denunciante ha fornito alla Commissione elementi di prova sufficienti dell'esistenza di distorsioni relative alle materie prime in India e Vietnam in relazione al prodotto oggetto dell'inchiesta. In conformità all'articolo 7, paragrafo 2 *bis*, del regolamento di base, nell'inchiesta sono state pertanto esaminate le asserite distorsioni per valutare, ove opportuno, se un dazio inferiore al margine di dumping fosse sufficiente per eliminare il pregiudizio.

(1016) Dato che i margini sufficienti per eliminare il pregiudizio sono comunque superiori ai margini di dumping, non è stato necessario affrontare tale aspetto.

(1017) In seguito alla valutazione di cui sopra, la Commissione ha concluso che è opportuno determinare l'importo dei dazi definitivi in conformità all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base.

6.4. Conclusioni sul livello delle misure

(1018) In seguito alla valutazione di cui sopra, i dazi antidumping definitivi dovrebbero essere fissati come segue, in conformità all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base:

Paese	Società	Dazio antidumping definitivo (in %)
India	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
	Altre società che hanno collaborato	9,5
	Tutte le altre importazioni originarie dell'India	9,5
Giappone	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	27,9
	Altre società che hanno collaborato	27,9
	Tutte le altre importazioni originarie del Giappone	27,9
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	20,7
	Altre società che hanno collaborato	20,7
	Tutte le altre importazioni originarie di Taiwan	27,0 %

Paese	Società	Dazio antidumping definitivo (in %)
Turchia	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0
	Altre società che hanno collaborato	4,9
	Tutte le altre importazioni originarie della Turchia	7,8
Vietnam	POSCO Vietnam CO., LTD	16,0
	Altre società che hanno collaborato	16,0
	Tutte le altre importazioni originarie del Vietnam	16,0

7. **INTERESSE DELL'UNIONE**

(1019) Avendo deciso di applicare l'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se fosse possibile concludere con chiarezza che non era nell'interesse dell'Unione adottare misure nel presente caso, nonostante l'accertamento di pratiche di dumping pregiudizievole, in conformità all'articolo 21 del regolamento di base. La determinazione dell'interesse dell'Unione è stata basata su una valutazione di tutti i diversi interessi coinvolti, compresi quelli dell'industria dell'Unione, degli importatori e degli utilizzatori.

7.1. **Interesse dell'industria dell'Unione**

(1020) L'industria dell'Unione ha sede in vari Stati membri (Austria, Belgio, Germania, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo, Repubblica ceca, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia e Ungheria) ed impiega direttamente 8 598 ETP in relazione al prodotto oggetto dell'inchiesta.

(1021) Undici produttori hanno collaborato nel corso dell'inchiesta. Nessuno dei produttori noti si è opposto all'apertura dell'inchiesta. Come concluso al punto 4.5, la situazione dell'intera industria dell'Unione si è deteriorata a causa delle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati. Il pregiudizio notevole è risultato evidente sia dai microindicatori che dai macroindicatori, in particolare per quanto riguarda la redditività, i volumi delle vendite e le quote di mercato dell'industria dell'Unione.

(1022) Si prevede che l'istituzione di dazi antidumping provvisori ristabilirà condizioni commerciali eque sul mercato dell'Unione, porrà fine alla depressione dei prezzi e consentirà la ripresa dell'industria dell'Unione. Il risultato sarebbe un miglioramento della redditività dell'industria dell'Unione, verso i livelli considerati necessari per una simile industria ad alta intensità di capitale. L'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole causato da importazioni a prezzi di dumping dai paesi interessati. Si ricorda che molti indicatori di pregiudizio hanno evidenziato un andamento negativo durante il periodo in esame. In particolare sono stati gravemente danneggiati la quota di mercato e il volume delle vendite, nonché gli indicatori relativi ai risultati finanziari dei produttori dell'Unione inseriti nel campione, quali la redditività e l'utile sul capitale investito. È pertanto importante ripristinare prezzi equi per consentire a tutti i produttori di operare sul mercato dell'Unione in condizioni di parità.

(1023) Senza l'introduzione di misure è molto probabile che la situazione economica dell'industria dell'Unione peggiori ulteriormente. Un andamento negativo dei CRF inciderebbe sulle attività a valle dei produttori dell'Unione, in particolare sulla loro produzione vincolata. I produttori dell'Unione si basano sul modello commerciale che prevede una combinazione tra le vendite nel libero mercato e la produzione vincolata. Il deterioramento del segmento del libero mercato potrebbe mettere a rischio anche il segmento della produzione vincolata, che rappresenta volumi della produzione e dati sull'occupazione più elevati rispetto al primo.

(1024) Si conclude pertanto che l'istituzione di dazi antidumping è nell'interesse dell'industria dell'Unione, in quanto consentirebbe la ripresa dagli effetti del dumping pregiudizievole accertato e favorirebbe la sostenibilità a lungo termine della produzione dell'Unione.

7.2. Interesse degli importatori indipendenti

(1025) Come indicato al considerando 96, nessun importatore indipendente ha risposto al questionario o ha fornito alla Commissione singoli elementi atti a dimostrare in quale misura gli importatori sarebbero danneggiati dall'istituzione di misure.

(1026) In assenza di collaborazione e di dati specifici, i probabili effetti dell'istituzione di misure sugli importatori devono essere valutati in base ai dati disponibili.

(1027) Si può ragionevolmente presumere che gli importatori possano subire aumenti dei costi a seguito dell'istituzione di dazi antidumping. Come ulteriormente illustrato al punto 7.4.1, l'inchiesta ha tuttavia confermato l'esistenza di fonti di approvvigionamento alternative, anche presso i produttori dell'Unione, e la possibilità di continuare a importare a prezzi equi. Tali fattori attenuano il potenziale impatto delle misure; dunque si prevede che un eventuale impatto negativo sarà limitato.

(1028) Sebbene gli importatori possano subire una riduzione delle opzioni di approvvigionamento o un aumento dei costi a breve termine, è probabile che tali effetti siano moderati. Il mantenimento dello status quo, di contro, minaccerebbe in ultima analisi la sostenibilità dell'approvvigionamento interno e determinerebbe potenzialmente una maggiore dipendenza dalle importazioni oggetto di dumping in futuro. Nel complesso, i vantaggi per l'industria dell'Unione superano i potenziali svantaggi, limitati e non suffragati da prove, a carico degli importatori.

7.3. Interesse degli utilizzatori, dei consumatori o dei fornitori

(1029) Nessun utilizzatore, consumatore o fornitore ha collaborato all'inchiesta fornendo una risposta al questionario tempestiva, completa e nella forma richiesta. Di conseguenza non sono stati presentati elementi di prova atti a dimostrare che l'istituzione di misure avrebbe un effetto negativo significativo sugli utilizzatori o sulle industrie a valle.

(1030) In seguito all'apertura dell'inchiesta, BSH ha presentato osservazioni (cfr. il considerando 90), sostenendo che le misure farebbero aumentare i costi dei fattori produttivi per le industrie a valle e inciderebbero negativamente sulla competitività, sull'occupazione e sulla stabilità della catena di approvvigionamento. BSH non ha però collaborato ulteriormente all'inchiesta presentando una risposta al questionario, né ha suffragato le proprie argomentazioni con dati verificabili in merito alla quota del prodotto in esame nei suoi costi totali di produzione, alla capacità di approvvigionarsi presso fornitori alternativi o alla capacità di trasferire eventuali aumenti dei costi ai propri clienti. In assenza di tali elementi di prova, l'argomentazione non ha potuto essere verificata ed è stata pertanto respinta.

(1031) In assenza di collaborazione da parte degli utilizzatori, la Commissione ha valutato i probabili effetti delle misure sulla base delle informazioni disponibili. Dall'inchiesta è emerso che i CRF rappresentano generalmente solo una quota limitata dei costi di produzione complessivi sostenuti dagli utilizzatori a valle, compresi i settori automobilistico, edile, degli elettrodomestici e della lavorazione industriale. Quindi qualsiasi potenziale aumento dei prezzi derivante dall'istituzione di misure probabilmente avrebbe solo un impatto limitato sulla struttura generale dei costi degli utilizzatori a valle.

(1032) Allo stesso tempo l'istituzione di misure contribuirebbe a ripristinare una concorrenza leale sul mercato dell'Unione e a preservare un'industria dell'Unione vitale, in grado di garantire un approvvigionamento affidabile di prodotti CRF alle industrie a valle dell'Unione, riducendo in tal modo il rischio di perturbazioni dell'approvvigionamento e di un'eccessiva dipendenza dalle importazioni oggetto di dumping.

(1033) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso che non vi erano validi motivi per ritenere che l'istituzione di misure antidumping sarebbe contraria all'interesse degli utilizzatori.

(1034) In seguito alla divulgazione delle informazioni, i produttori giapponesi e il governo del Giappone hanno sostenuto che si dovrebbe tenere maggiormente conto dell'impatto delle misure sugli utilizzatori a valle dell'Unione. A loro parere, gli elevati costi dell'energia stavano già ricadendo sugli utilizzatori e dazi antidumping aggiuntivi, combinati con le restrizioni commerciali esistenti, avrebbero potuto aumentare ulteriormente i prezzi dei CRF e limitarne la disponibilità. Le parti hanno pertanto chiesto che nella valutazione delle misure si tenesse conto degli interessi degli utilizzatori a valle.

(1035) La Commissione ha ritenuto che gli argomenti sollevati non modificassero le conclusioni di cui sopra, in cui la Commissione ha valutato i probabili effetti delle misure sugli utilizzatori a valle sulla base delle informazioni disponibili e non ha riscontrato elementi di prova atti a dimostrare che l'istituzione di misure avrebbe un effetto negativo significativo sugli utilizzatori o sulle industrie a valle.

(1036) In particolare, come spiegato in precedenza, i CRF rappresentano generalmente solo una quota limitata dei costi di produzione complessivi degli utilizzatori a valle. Gli argomenti relativi al possibile aumento dei prezzi dei CRF quindi non dimostravano che l'istituzione di misure avrebbe un impatto significativo sulla struttura generale dei costi o sulla competitività degli utilizzatori a valle. Le parti non hanno neppure fornito elementi di prova atti a dimostrare che le misure comporterebbero notevoli difficoltà di approvvigionamento.

(1037) Allo stesso tempo, come spiegato in precedenza, l'istituzione di misure contribuirebbe a ripristinare una concorrenza leale sul mercato dell'Unione e a preservare un'industria dell'Unione vitale, in grado di garantire un approvvigionamento affidabile di CRF alle industrie a valle. I possibili effetti sugli utilizzatori a valle dovevano pertanto essere considerati nel contesto dei costi potenziali delle misure e dei vantaggi derivanti dal mantenimento di un approvvigionamento affidabile dell'Unione.

(1038) La Commissione ha dunque concluso che non vi erano validi motivi per ritenere che l'istituzione di misure antidumping sarebbe contraria all'interesse dell'Unione. Le argomentazioni sono state pertanto respinte.

7.4. **Altri fattori**

7.4.1. *Disponibilità dell'approvvigionamento*

(1039) Alcune parti interessate hanno affermato che i limiti strutturali dell'industria dell'Unione le impediscono di fornire al mercato dell'Unione i volumi e i quantitativi necessari di acciaio laminato a freddo. Secondo tali parti, l'istituzione di misure commerciali aggiuntive inasprirebbe ulteriormente le condizioni di approvvigionamento, acuirebbe le carenze esistenti e determinerebbe un aumento dei prezzi all'interno dell'Unione.

(1040) La Commissione ha rilevato che l'inchiesta ha confermato l'esistenza di fonti di approvvigionamento alternative, compresi i produttori dell'Unione, nonché la possibilità di continuare a importare a prezzi equi. In particolare, come descritto nella tabella 31, l'industria dell'Unione opera al 72 % della propria capacità produttiva, lasciando una capacità disponibile di circa 12 milioni di tonnellate che potrebbe essere mobilitata per soddisfare la domanda supplementare. Il volume complessivo delle importazioni dai paesi interessati è notevolmente inferiore rispetto a tale capacità disponibile. L'inchiesta ha inoltre individuato la possibilità di ulteriori importazioni da altre origini che potrebbero contribuire a garantire un approvvigionamento sufficiente del mercato dell'Unione. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

7.4.2. *Altre misure nel settore dell'acciaio*

(1041) Alcune parti interessate hanno sostenuto che l'applicazione simultanea delle misure antidumping e della nuova misura sull'acciaio, in vigore dal 1º luglio 2026, potrebbe limitare indebitamente l'accesso al mercato dell'Unione. Esse hanno affermato che l'effetto combinato di tali misure potrebbe creare vincoli sproporzionati all'approvvigionamento di acciaio e sollevare preoccupazioni in merito alla coerenza con i più ampi obiettivi della politica commerciale esterna dell'Unione.

(1042) La Commissione ha osservato che le misure antidumping e le eventuali misure orizzontali di politica commerciale relative all'acciaio assolvono finalità giuridiche distinte e perseguono obiettivi diversi; le prime riguardano pratiche commerciali sleali che arrecano pregiudizio all'industria nazionale, mentre le seconde mirano ad affrontare gli effetti negativi connessi al commercio derivanti dalla sovracapacità globale nel mercato siderurgico dell'Unione. Tali strumenti si fondano su basi giuridiche diverse e richiedono livelli probatori differenti. Essi non sono pertanto intercambiabili e l'esistenza o l'eventuale adozione futura dell'uno non potrebbe sostituire l'altro.

(1043) La Commissione ha rilevato che una misura basata su contingenti o una restrizione di volume analoga non affronterebbe il problema del prezzo pregiudizievole stabilito nell'inchiesta. Come indicato nelle sezioni 4 e 5, l'inchiesta ha accertato l'undercutting, l'underselling e la contrazione dei prezzi causati dalle importazioni oggetto di dumping. Tali effetti si sono concretizzati indipendentemente dai volumi delle importazioni. Per contro, i dazi antidumping compensano la componente del pregiudizio subito dall'industria dell'Unione legata alle pratiche tariffarie sleali.

(1044) La Commissione ha inoltre rilevato che l'istituzione di dazi è pienamente coerente con gli obiettivi generali di politica siderurgica e commerciale dell'Unione. Al contrario, consentire la prosecuzione del dumping pregiudizievole senza contrastarlo avrebbe compromesso la logica della politica commerciale dell'Unione.

(1045) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso che non vi erano validi motivi per ritenere che l'istituzione di misure antidumping sarebbe contraria all'interesse dell'Unione. Gli argomenti sollevati dalle parti interessate sono stati pertanto respinti.

(1046) In seguito alla divulgazione delle informazioni, il governo del Giappone ha sostenuto che l'inasprimento delle misure di salvaguardia nell'aprile 2025 dovrebbe essere preso in considerazione nella valutazione dell'andamento delle importazioni giapponesi. La parte ha fatto riferimento a un calo delle importazioni giapponesi a seguito dell'inasprimento e ha ritenuto che tale andamento fosse in contrasto con la risultanza secondo cui l'aumento delle importazioni giapponesi ha contribuito al pregiudizio.

(1047) La Commissione ha ritenuto che gli argomenti del governo del Giappone non modificassero le conclusioni di cui ai considerando da 833 a 838. Nel caso di specie le risultanze relative al pregiudizio e al nesso di causalità si sono basate sui dati verificati per il periodo in esame. Tali dati mostrano che le importazioni dal Giappone sono aumentate da 126 021 tonnellate nel 2022 a 250 001 tonnellate durante il periodo dell'inchiesta, il che corrisponde a un aumento del 98 %. Anche la quota di mercato è passata dal 2 % al 3 %.

(1048) L'aumento delle importazioni giapponesi nel periodo in esame e la loro maggiore quota di mercato contraddicono l'asserzione secondo cui le importazioni giapponesi non hanno aumentato la loro presenza sul mercato dell'Unione. La Commissione ha pertanto ritenuto che l'andamento delle importazioni giapponesi durante il periodo in esame abbia suffragato, anziché confutare, la risultanza secondo cui tali importazioni hanno contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(1049) I produttori giapponesi e CSC hanno anche sostenuto che la nuova misura sull'acciaio applicabile a decorrere dal 1º luglio 2026 fornisce già una protezione sostanziale all'industria dell'Unione. Le parti hanno affermato che la Commissione dovrebbe tenere conto dell'interazione tra tale misura e le misure antidumping nel valutare la necessità e il livello dei dazi antidumping. CSC ha inoltre sostenuto che il mantenimento di un profitto di riferimento del 9,9 % in aggiunta alla protezione fornita dalla nuova misura potrebbe comportare una protezione eccessiva. CSC ha ribadito tale argomentazione nelle sue osservazioni sulle ulteriori informazioni finali, nonostante il fatto che la questione non fosse oggetto delle ulteriori informazioni finali e alla società fosse stato chiesto di presentare osservazioni solo sulle questioni oggetto delle ulteriori informazioni finali.

(1050) Gli argomenti sollevati non hanno modificato le conclusioni di cui al considerando 1045. L'esistenza della nuova misura sull'acciaio applicabile a decorrere dal 1º luglio 2026 non incide, di per sé, sulla valutazione degli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping, né sul livello delle misure antidumping necessarie per eliminare tale pregiudizio. I due strumenti perseguono finalità giuridiche distinte e obiettivi strategici diversi. I dazi antidumping affrontano le pratiche tariffarie sleali che causano pregiudizio all'industria dell'Unione, mentre la misura sull'acciaio risponde agli effetti negativi della sovracapacità globale sul mercato dell'Unione. Tali strumenti si basano su basi giuridiche e standard probatori diversi e pertanto non possono essere considerati intercambiabili.

(1051) La Commissione ha anche osservato che il profitto di riferimento del 9,9 % è stato stabilito sulla base degli elementi di prova specifici per i CRF di cui sopra e riflette il livello di redditività che l'industria dell'Unione potrebbe ragionevolmente conseguire in condizioni di concorrenza normali. Non si tratta quindi di un livello di protezione derivante, o determinato, dalla nuova misura sull'acciaio. La mera coesistenza delle due misure non dimostra che il profitto di riferimento o le conseguenti misure antidumping fornirebbero una protezione eccessiva.

(1052) La Commissione ha dunque ritenuto che gli argomenti relativi all'interazione tra la nuova misura sull'acciaio e le misure antidumping non fornissero una base per modificare il profitto di riferimento o il livello delle misure antidumping. Le argomentazioni sono state pertanto respinte.

(1053) Nelle sue osservazioni sulle ulteriori informazioni finali, il governo del Giappone ha ribadito che l'inasprimento delle misure di salvaguardia nell'aprile 2025 e il successivo calo delle importazioni giapponesi hanno compromesso la risultanza secondo cui le importazioni dal Giappone hanno contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. Ha anche affermato che l'aumento delle importazioni dai paesi interessati potrebbe riflettere uno spostamento dell'approvvigionamento da altri paesi terzi anziché una maggiore pressione delle importazioni. Infine, il Giappone ha sostenuto che il regolamento sulla sovracapacità di acciaio, che riduce il contingente di importazione e introduce un dazio fuori contingente del 50 %, ridurrebbe ulteriormente le importazioni e pertanto metteva in discussione la necessità di ulteriori misure antidumping.

(1054) Tali questioni non erano oggetto delle ulteriori informazioni finali. In ogni caso, la valutazione di tali argomenti da parte della Commissione è già esposta rispettivamente ai considerando da 1046 a 1048 e da 1050 a 1052. In tali considerando la Commissione ha spiegato il motivo per cui gli argomenti sollevati non hanno compromesso la sua valutazione del pregiudizio e del nesso di causalità, né le sue conclusioni sul profitto di riferimento e sulla necessità di misure antidumping. La Commissione ha pertanto confermato le proprie conclusioni e ha respinto le argomentazioni.

7.5. **Conclusioni sull'interesse dell'Unione**

(1055) Sulla base di quanto precede, la Commissione ha concluso che non vi erano fondati motivi per ritenere contraria all'interesse dell'Unione l'istituzione di misure definitive sulle importazioni di CRF originari dei paesi interessati.

8. **MISURE ANTIDUMPING DEFINITIVE**

(1056) Viste le conclusioni raggiunte in merito al dumping, al pregiudizio, al nesso di causalità, al livello delle misure e all'interesse dell'Unione, e a norma dell'articolo 9, paragrafo 4, del regolamento di base, è opportuno istituire misure antidumping definitive volte a impedire che le importazioni oggetto di dumping del prodotto in esame arrechino un ulteriore pregiudizio all'industria dell'Unione.

(1057) Sulla base di quanto precede, le aliquote del dazio antidumping definitivo, espresse sul prezzo CIF franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, dovrebbero essere le seguenti:

Paese	Società	Margine di dumping (in %)	Margine di pregiudizio (in %)	Dazio antidumping definitivo (in %)
India	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5	9,5
	Altre società che hanno collaborato	9,5	25,5	9,5
	Tutte le altre importazioni originarie dell'India	9,5	25,5	9,5
Giappone	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7	27,9	27,9
	Altre società che hanno collaborato	54,7	27,9	27,9
	Tutte le altre importazioni originarie del Giappone	54,7	27,9	27,9

Paese	Società	Margine di dumping (in %)	Margine di pregiudizio (in %)	Dazio antidumping definitivo (in %)
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7	20,7
	Altre società che hanno collaborato	33,3	20,7	20,7
	Tutte le altre importazioni originarie di Taiwan	59,6	27,0	27,0
Turchia	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	12,9	7,8
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0	17,8	3,0
	Altre società che hanno collaborato	4,9	16,4	4,9
	Tutte le altre importazioni originarie della Turchia	7,8	17,8	7,8
Vietnam	POSCO Vietnam CO., LTD	16,0	25,8	16,0
	Altre società che hanno collaborato	16,0	25,8	16,0
	Tutte le altre importazioni originarie del Vietnam	16,0	25,8	16,0

(1058) Le aliquote individuali del dazio antidumping specificate nel presente regolamento per ciascuna società sono state stabilite sulla base delle risultanze della presente inchiesta. Esse rispecchiano pertanto la situazione constatata nel corso dell'inchiesta per le società in questione. Tali aliquote del dazio si applicano pertanto esclusivamente alle importazioni del prodotto oggetto dell'inchiesta originario del paese interessato e fabbricato dalle persone giuridiche indicate. Le importazioni del prodotto in esame fabbricato da qualsiasi altra società non specificamente menzionata nel dispositivo del presente regolamento, compresi i soggetti collegati a quelli espressamente citati, non possono beneficiare di tali aliquote e dovrebbero essere soggette all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre importazioni originarie dei paesi interessati».

(1059) Una società può chiedere l'applicazione dei tali aliquote individuali del dazio antidumping in caso di successiva modifica del proprio nome. La richiesta deve essere indirizzata alla Commissione ([152]). La richiesta deve contenere tutte le informazioni pertinenti atte a dimostrare che la modifica non pregiudica il diritto della società di beneficiare dell'aliquota del dazio a essa applicabile. Se la modifica del nome non pregiudica il diritto della società di beneficiare dell'aliquota del dazio a essa applicabile, un regolamento relativo alla modifica del nome sarà pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

([152]) E-mail: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, Commissione europea, direzione generale del Commercio, direzione G, Wetstraat/Rue de la Loi 170, 1040 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË. Indicare nella richiesta il numero del presente regolamento e il numero del caso (AD739).

(1060) Al fine di ridurre al minimo i rischi di elusione dovuti alla differenza nelle aliquote del dazio, sono necessarie misure speciali per garantire la corretta applicazione dei dazi antidumping individuali. L'applicazione di dazi antidumping individuali è possibile solo su presentazione di una fattura commerciale valida alle autorità doganali degli Stati membri. La fattura deve rispettare le prescrizioni di cui all'articolo 1, paragrafo 3, del presente regolamento. Fino alla presentazione di tale fattura, le importazioni dovrebbero essere soggette al dazio antidumping applicabile a «tutte le altre importazioni originarie dei paesi interessati».

(1061) Sebbene la presentazione della fattura sia necessaria per consentire alle autorità doganali degli Stati membri di applicare alle importazioni le aliquote del dazio antidumping individuali, essa non costituisce l'unico elemento che le autorità doganali devono prendere in considerazione. Di fatto, anche qualora sia presentata loro una fattura che soddisfa tutte le prescrizioni di cui all'articolo 1, paragrafo 3, del presente regolamento, le autorità doganali degli Stati membri dovrebbero effettuare i consueti controlli e possono, come in tutti gli altri casi, esigere documenti supplementari (documenti di spedizione ecc.) al fine di verificare l'esattezza delle informazioni dettagliate contenute nella dichiarazione e garantire che la successiva applicazione dell'aliquota del dazio sia giustificata conformemente al diritto doganale.

(1062) Nel caso di un aumento significativo del volume delle esportazioni di una delle società che beneficiano di aliquote individuali del dazio inferiori, in particolare dopo l'istituzione delle misure in esame, tale aumento potrebbe essere considerato di per sé una modificazione della configurazione degli scambi dovuta all'istituzione di misure ai sensi dell'articolo 13, paragrafo 1, del regolamento di base. In tali circostanze, e purché siano soddisfatte le necessarie condizioni, può essere avviata un'inchiesta antielusione. Detta inchiesta può, tra l'altro, esaminare la necessità di sopprimere le aliquote individuali del dazio e istituire di conseguenza un dazio su scala nazionale.

(1063) Per garantire la corretta applicazione dei dazi antidumping, il dazio antidumping per tutte le altre importazioni originarie dei paesi interessati dovrebbe applicarsi non solo ai produttori esportatori che non hanno collaborato alla presente inchiesta, ma anche ai produttori che non hanno esportato nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.

(1064) Per i paesi interessati in cui l'aliquota del dazio per le società che hanno collaborato non inserite nel campione è inferiore all'aliquota del dazio applicabile a tutte le altre importazioni originarie di tale paese, i produttori esportatori che non hanno esportato il prodotto in esame nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta dovrebbero poter chiedere alla Commissione di essere soggetti all'aliquota del dazio antidumping per le società che hanno collaborato non inserite nel campione ([153]). La Commissione dovrebbe accogliere tale richiesta purché siano soddisfatte tre condizioni. Il nuovo produttore esportatore dovrebbe dimostrare che: i) non ha esportato il prodotto in esame nell'Unione nel PI; ii) non è collegato ad alcun produttore esportatore che ha esportato il prodotto in esame nell'Unione nel periodo dell'inchiesta; e iii) ha esportato il prodotto in esame in un periodo successivo o ha assunto un'obbligazione contrattuale irrevocabile di esportarne un quantitativo significativo nell'Unione.

9. **RISCOSSIONE RETROATTIVA**

(1065) Come indicato al considerando 3, la Commissione ha sottoposto a registrazione le importazioni del prodotto oggetto dell'inchiesta.

(1066) Eurofer ha affermato che l'applicazione retroattiva dei dazi antidumping definitivi dovrebbe rimanere legalmente disponibile qualora siano soddisfatte le condizioni di cui all'articolo 10, paragrafo 4, del regolamento di base e le importazioni siano state registrate a norma dell'articolo 14, paragrafo 5, anche in assenza di misure provvisorie. A sostegno della sua argomentazione, Eurofer ha affermato che l'articolo 10, paragrafo 4, non richiede espressamente la previa istituzione di misure provvisorie e ha fatto riferimento alla giurisprudenza relativa all'obiettivo di prevenire la costituzione di scorte e preservare l'efficacia delle misure definitive.

([153]) Email: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, Commissione europea, direzione generale del Commercio, direzione G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruxelles, Belgio. Indicare nella richiesta il numero del presente regolamento e il numero del caso (AD739).

(1067) La Commissione ha tuttavia ritenuto che l'articolo 10, paragrafo 4, del regolamento di base non possa essere interpretato isolatamente, ma debba essere letto in combinato disposto con l'articolo 10 nel suo complesso, che disciplina il rapporto tra dazi provvisori e definitivi. A tale riguardo l'applicazione retroattiva di cui all'articolo 10, paragrafo 4, costituisce un'estensione eccezionale del sistema delle misure provvisorie, che consente la riscossione di dazi definitivi sulle importazioni registrate effettuate prima dell'istituzione di dazi provvisori. La Commissione ha pertanto ritenuto che il meccanismo di applicazione retroattiva di cui all'articolo 10, paragrafo 4, sia intrinsecamente legato alla previa istituzione di misure provvisorie. La Commissione ha pertanto concluso che, poiché nella presente inchiesta non sono state istituite misure provvisorie, non erano soddisfatte le condizioni per l'applicazione retroattiva dei dazi antidumping definitivi a norma dell'articolo 10, paragrafo 4, del regolamento di base.

(1068) In seguito alla divulgazione delle informazioni, Eurofer ha dichiarato di non essere d'accordo con la conclusione della Commissione secondo cui l'istituzione di misure provvisorie è un prerequisito per la riscossione retroattiva dei dazi a norma dell'articolo 10, paragrafo 4, del regolamento di base. Eurofer ha sostenuto che l'articolo 10, paragrafo 4, prevede un meccanismo distinto per la riscossione retroattiva dei dazi in seguito alla registrazione e che l'applicazione di tale disposizione non è subordinata alla previa istituzione di misure provvisorie. Eurofer ha inoltre sostenuto che la registrazione e la riscossione retroattiva sono meccanismi distinti e non dovrebbero essere considerati parte di un unico meccanismo collegato alle misure provvisorie. Eurofer ha pertanto chiesto alla Commissione di riconsiderare la sua interpretazione dell'articolo 10, paragrafo 4, del regolamento di base.

(1069) La Commissione ha osservato che la registrazione e la riscossione retroattiva sono fasi distinte, ma è giunta a una conclusione diversa. La registrazione preserva la possibilità di una riscossione retroattiva qualora siano soddisfatte le condizioni di legge. Non conferisce di per sé il diritto di riscuotere i dazi retroattivamente; tale diritto rimane subordinato ai requisiti di cui all'articolo 10, paragrafo 4, che limita la riscossione retroattiva ai prodotti immessi in consumo non oltre 90 giorni prima della data di applicazione delle misure provvisorie. Poiché le misure provvisorie sono il punto di riferimento esplicito per il calcolo di tale periodo, la riscossione retroattiva a norma dell'articolo 10, paragrafo 4, non può essere applicata qualora non siano state istituite misure provvisorie. Tale interpretazione inoltre è coerente anche con la recente prassi della Commissione ([154]).

(1070) La Commissione ha pertanto confermato che non erano soddisfatte le condizioni per l'applicazione retroattiva dei dazi antidumping definitivi a norma dell'articolo 10, paragrafo 4, del regolamento di base. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

10. **DISPOSIZIONI FINALI**

(1071) A norma dell'articolo 109 del regolamento (UE, Euratom) 2024/2509 ([155]), quando un importo deve essere rimborsato a seguito di una sentenza della Corte di giustizia dell'Unione europea, il tasso d'interesse da applicare dovrebbe essere quello applicato dalla Banca centrale europea alle sue principali operazioni di rifinanziamento, pubblicato nella Gazzetta ufficiale dell'Unione europea, serie C, il primo giorno di calendario di ciascun mese.

(1072) Le misure di cui al presente regolamento sono conformi al parere del comitato istituito dall'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento (UE) 2016/1036,

([154]) Regolamento di esecuzione (UE) 2022/191 della Commissione, del 16 febbraio 2022, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di determinati elementi di fissaggio in ferro o acciaio originari della Repubblica popolare cinese (GU L 36 del 17.2.2022, pag. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/191/oj).

([155]) Regolamento (UE, Euratom) 2024/2509 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 23 settembre 2024, che stabilisce le regole finanziarie applicabili al bilancio generale dell'Unione (GU L, 2024/2509, 26.9.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2024/2509/oj).

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, o di altri acciai legati ad esclusione dell'acciaio inossidabile, di tutte le larghezze, laminati a freddo, non placcati né rivestiti, semplicemente laminati a freddo, esclusi:

— i prodotti laminati piatti di ferro o di acciai non legati, di tutte le larghezze, laminati a freddo, non placcati né rivestiti, semplicemente laminati a freddo, anche arrotolati, di qualsiasi spessore, detti «magnetici»;

— i prodotti laminati piatti di ferro o di acciai non legati, di tutte le larghezze, laminati a freddo, non placcati né rivestiti, arrotolati, di spessore inferiore a 0,35 mm, ricotti (noti come «bande nere»);

— i prodotti laminati piatti di altri acciai legati, di tutte le larghezze, di acciai al silicio detti «magnetici»; e

— i prodotti laminati piatti di acciai legati, semplicemente laminati a freddo, di acciai rapidi,

attualmente classificati con i codici NC ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80, 7226 92 00 (codici TARIC 7209 15 00 90, 7209 18 99 90, 7209 25 00 90, 7211 23 80 19, 7211 23 80 95, 7211 23 80 99, 7211 29 00 19, 7211 29 00 99) e originari dell'India, del Giappone, di Taiwan, della Turchia e del Vietnam.

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

Paese	Società	Dazio antidumping definitivo (in %)	Codice addizionale TARIC
India	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	88GB
	Altre società che hanno collaborato elencate nell'allegato	9,5	Cfr. l'allegato
	Tutte le altre importazioni originarie dell'India	9,5	8999
Giappone	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	27,9	88GD
	Altre società che hanno collaborato elencate nell'allegato	27,9	Cfr. l'allegato
	Tutte le altre importazioni originarie del Giappone	27,9	8999
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	20,7	88GG
	Altre società che hanno collaborato elencate nell'allegato	20,7	Cfr. l'allegato
	Tutte le altre importazioni originarie di Taiwan	27,0	8999

Paese	Società	Dazio antidumping definitivo (in %)	Codice addizionale TARIC
Turchia	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	88GI
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0	88GJ
	Altre società che hanno collaborato elencate nell'allegato	4,9	Cfr. l'allegato
	Tutte le altre importazioni originarie della Turchia	7,8	8999
Vietnam	POSCO Vietnam CO., LTD	16,0	88GO
	Altre società che hanno collaborato elencate nell'allegato	16,0	Cfr. l'allegato
	Tutte le altre importazioni originarie del Vietnam	16,0	8999

3. L'applicazione delle aliquote individuali del dazio specificate per le società citate al paragrafo 2 è subordinata alla presentazione alle autorità doganali degli Stati membri di una fattura commerciale valida, su cui figuri una dichiarazione datata e firmata da un responsabile del soggetto che rilascia tale fattura, identificato con nome e funzione, formulata come segue: «Il sottoscritto certifica che il (volume in tonnellate) di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo venduti per l'esportazione nell'Unione europea e oggetto della presente fattura è stato fabbricato da (nome e indirizzo della società) (codice addizionale TARIC) in (paese interessato). Il sottoscritto dichiara che le informazioni fornite nella presente fattura sono complete ed esatte». Fino alla presentazione di tale fattura, si applica il dazio applicabile a tutte le altre importazioni originarie del paese interessato applicabile, vale a dire India, Giappone, Taiwan, Turchia o Vietnam.

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

Articolo 2

L'articolo 1, paragrafo 2, può essere modificato al fine di aggiungere nuovi produttori esportatori di Taiwan e della Turchia e assoggettarli all'opportuna media ponderata dell'aliquota del dazio antidumping applicabile alle società che hanno collaborato non inserite nel campione. Un nuovo produttore esportatore fornisce elementi di prova che dimostrano che:

a) non ha esportato le merci di cui all'articolo 1, paragrafo 1, nel periodo dell'inchiesta (1º luglio 2024 – 30 giugno 2025);

b) non è collegato a un esportatore o a un produttore soggetto alle misure istituite dal presente regolamento e che avrebbe potuto collaborare all'inchiesta iniziale; e

c) ha effettivamente esportato il prodotto in esame o ha assunto un'obbligazione contrattuale irrevocabile di esportarne un quantitativo significativo nell'Unione dopo la fine del periodo dell'inchiesta.

Articolo 3

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.

Fatto a Bruxelles, il 13 novembre 2026

Per la Commissione
La presidente
Ursula VON DER LEYEN

ALLEGATO

Altri produttori esportatori che hanno collaborato non inseriti nel campione

Paese	Nome	Codice addizionale TARIC
India	Tata Steel Limited	88GC
Giappone	JFE Steel Corporation	88GE
	Proterial, Ltd.	88GF
Taiwan	Synn Industrial Co., Ltd.	88GH
Turchia	Gruppo Erdemir — Ereğli Demir ve Çelik Fab. T.A.Ş. — Erdemir Çelik Servis Merkezi San. ve Tic. A.Ş.	88GK
	Atakaş Çelik Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi	88GL
	Yıldız Entegre Ağaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.	88GM
	Gazi Metal Mamülleri Sanayi ve Ticaret A.Ş	88GN
Vietnam	Công Ty Cổ Phần China Steel & Nippon Steel Việt Nam	88GP
	Công ty Cổ phần Tập đoàn Hoa Sen	88GQ