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

►B **REGOLAMENTO (UE) N. 446/2011 DELLA COMMISSIONE**

del 10 maggo 2011

che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di determinati alcoli grassi e delle relative miscele originari dell'India, dell'Indonesia e della Malaysia

(GU L 122 del 11.5.2011, pag. 47)

Rettificato da:

►C1 Rettifica, GU L 158 del 16.6.2011, pag. 54 (446/2011)

▼B

REGOLAMENTO (UE) N. 446/2011 DELLA COMMISSIONE

del 10 maggio 2011

che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di determinati alcoli grassi e delle relative miscele originari dell'India, dell'Indonesia e della Malaysia

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, del 30 novembre 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea ([1]) («regolamento di base»), in particolare l'articolo 7,

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

1. PROCEDURA

1.1. Apertura

(1) Il 13 agosto 2010 la Commissione europea («la Commissione») ha annunciato, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ([2]) («avviso di apertura»), l'apertura di un procedimento antidumping riguardante le importazioni nell'Unione di determinati alcoli grassi e delle relative miscele («prodotto in esame») originari dell'India, dell'Indonesia e della Malaysia («paesi interessati»).

(2) Il procedimento antidumping è stato avviato in seguito a una denuncia presentata il 30 giugno 2010 da due produttori dell'Unione, Cognis GmbH e Sasol Olefins & Surfactants GmbH («i denunzianti»). Entrambe le società sono riconosciute secondo il diritto tedesco, con siti di produzione in Germania, Francia e Italia. Queste due società rappresentano una percentuale considerevole, in questo caso oltre il 25 %, della produzione totale dell'Unione del prodotto in esame. La denuncia conteneva elementi di prova relativi al dumping di tale prodotto originario dei paesi interessati e del grave pregiudizio che ne deriva, sufficienti per giustificare l'apertura di un procedimento.

1.2. Parti interessate al procedimento

(3) La Commissione ha ufficialmente informato dell'apertura del procedimento i denunzianti, gli altri produttori noti dell'Unione, gli importatori/operatori commerciali e gli utilizzatori notoriamente interessati, i produttori esportatori noti e i rappresentanti dei paesi esportatori interessati. Le parti interessate hanno avuto la possibilità di presentare le loro osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione entro il termine fissato nell'avviso di apertura.

(4) Sono state sentite tutte le parti interessate che ne hanno fatto richiesta, dimostrando di avere particolari motivi per chiedere un'audizione.

([1]) GU L 343 del 22.12.2009, pag. 51.
([2]) GU C 219 del 13.8.2010, pag. 12.

▼B

(5) Dato l'elevato numero di importatori individuato dalla denuncia, nell'avviso di apertura è stata prevista la possibilità di ricorrere al campionamento, in conformità all'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base. Quattro importatori hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inseriti nel campione entro il termine indicato nell'avviso di apertura. Dato il basso numero di importatori che si sono manifestati, è stato deciso di non ricorrere al campionamento.

(6) La Commissione ha inviato questionari ai produttori esportatori, ai produttori dell'Unione, agli importatori e a tutti gli utilizzatori e ai fornitori notoriamente interessati nonché a tutte le altre parti che ne hanno fatto richiesta entro il termine fissato nell'avviso di apertura.

(7) Hanno risposto al questionario cinque produttori dell'Unione, due importatori, 21 utilizzatori dell'Unione, due produttori esportatori dell'India, due produttori esportatori dell'Indonesia e i loro operatori commerciali collegati nonché tre produttori esportatori della Malaysia e i loro operatori commerciali collegati.

(8) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie per una determinazione preliminare del dumping, del conseguente pregiudizio e dell'interesse dell'Unione. Sono state effettuate verifiche presso le sedi delle seguenti società:

a) produttori dell'Unione

— Cognis GmbH, Germania

— Cognis France SAS, Francia

— Sasol Olefins & Surfactants GmbH, Germania

b) Importatori dell'Unione:

— Oleo solutions Ltd, Regno Unito

c) Utilizzatori dell'Unione:

— Henkel AG & Co., Germania

— PCC Rokita SA, Polonia

— Procter & Gamble International Operations SA, Svizzera

— Unilever, Paesi Bassi

— Zshimmer & Schwarz italiana SpA, Italia

d) Produttori esportatori dell'India:

— Godrej Industries Limited, Mumbai e Taluka Valia

— VVF Limited, Mumbai

e) Produttori esportatori dell'Indonesia:

— P.T. Ecogreen Oleochemicals e le sue società collegate, Batam, Singapore, Dessau

— P.T. Musim Mas e le sue società collegate, Medan, Singapore, Amburgo

f) Produttori esportatori della Malaysia:

— Fatty Chemical Malaysia Sdn. Bhd. e le sue società collegate, Prai, Emmerich

▼B

— KL-Kepong Oleomas Sdn. Bhd. e le sue società collegate, Petaling Jaya, Amburgo

— Emery Oleochemicals Sdn. Bhd., Telok Panglima Garang

1.3. **Periodo dell'inchiesta**

(9) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo tra il 1º luglio 2009 e il 30 giugno 2010 («periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'esame delle tendenze utili per la valutazione del pregiudizio ha riguardato il periodo tra il 1º gennaio 2007 e la fine del periodo dell'inchiesta («periodo considerato»).

2. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

2.1. **Prodotto in esame**

(10) Il prodotto in esame è costituito da alcoli grassi saturi con una catena di atomi di carbonio C8, C10, C12, C14, C16 o C18 (esclusi gli isomeri ramificati), compresi gli alcoli grassi saturi puri, detti anche «frazioni pure» (single cuts), e le miscele contenenti prevalentemente una combinazione di catene di atomi di carbonio C6-C8, C6-C10, C8-C10, C10-C12 (generalmente classificate come C8-C10), le miscele contenenti prevalentemente una combinazione di catene di atomi di carbonio C12-C14, C12-C16, C12-C18, C14-C16 (generalmente classificate come C12-C14) e le miscele contenenti prevalentemente una combinazione di catene di atomi di carbonio di lunghezza C16-C18, originari dell'India, dell'Indonesia e della Malaysia («il prodotto in esame»), attualmente classificati ai codici NC ex 2905 16 85, 2905 17 00, ex 2905 19 00 ed ex 3823 70 00.

(11) Il prodotto in esame è un prodotto intermedio di origine naturale (oleo-chimica) o sintetica (petrolchimica), come gli oli e i grassi naturali, il petrolio greggio, il gas naturale, il gas naturale liquido e il carbone. È utilizzato soprattutto come materiale per la produzione di solfati di alcoli grassi, etossilati di alcoli grassi ed etersolfati di alcoli grassi (i cosiddetti tensioattivi). I tensioattivi sono utilizzati per produrre detergenti e prodotti per la pulizia domestica e l'igiene personale.

2.2. **Prodotto simile**

(12) Il prodotto esportato nell'Unione dall'India, dall'Indonesia e dalla Malaysia e il prodotto fabbricato e venduto sul mercato interno in questi paesi e quello fabbricato e venduto nell'Unione dai produttori dell'Unione risultano avere le stesse caratteristiche fondamentali fisiche e tecniche e gli stessi utilizzatori. Essi sono pertanto provvisoriamente considerati prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

(13) Nel corso dell'inchiesta alcune parti hanno sostenuto che uno dei denunzianti ha prodotto, in uno dei suoi stabilimenti di produzione, un prodotto comprendente molecole di isomeri ramificati, che non rientrano nella definizione del prodotto, e che quindi tale produzione non può essere considerata come un prodotto simile. Si conclude provvisoriamente che questa argomentazione è giustificata e quindi i dati relativi a questo produttore non sono stati utilizzati nell'analisi del pregiudizio. Va notato che per lo stesso motivo sono state escluse dalla definizione dell'Unione altre due società, una delle quali ha collaborato all'inchiesta.

▼B

3. **DUMPING**

3.1. **India**

3.1.1. *Valore normale*

(14) Per determinare il valore normale, si è dapprima stabilito per ciascun produttore esportatore se il volume totale delle sue vendite sul mercato interno del prodotto simile ad acquirenti indipendenti fosse rappresentativo rispetto al volume totale delle sue vendite all'esportazione verso l'Unione. In conformità all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, le vendite interne sono considerate rappresentative quando il loro volume totale corrisponde ad almeno il 5 % del volume totale delle vendite del prodotto in esame nell'Unione. Le vendite complessive del prodotto simile da parte di ciascun produttore esportatore sul mercato intero sono risultate rappresentative.

(15) Per ciascun tipo di prodotto venduto da un produttore esportatore sul suo mercato interno e ritenuto direttamente comparabile al tipo di prodotto esportato nell'Unione, si è stabilito se le vendite sul mercato interno fossero sufficientemente rappresentative ai fini dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di un particolare tipo di prodotto sono state considerate sufficientemente rappresentative se il volume totale delle vendite di quel tipo di prodotto effettuate dal produttore esportatore interessato ad acquirenti indipendenti sul mercato interno durante il PI corrispondeva ad almeno il 5 % del volume totale delle vendite del tipo di prodotto comparabile esportato nell'Unione.

(16) Si è inoltre esaminato se le vendite sul mercato interno di ciascun tipo di prodotto potessero essere considerate come effettuate nell'ambito di normali operazioni commerciali, conformemente all'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base. A tale scopo è stata calcolata, per ciascun tipo di prodotto in esame esportato, la percentuale delle vendite effettuate con un margine di profitto ad acquirenti indipendenti sul mercato interno nel PI.

(17) Per i tipi di prodotto per i quali oltre l'80 % delle vendite sul mercato interno (in volume) era effettuato a un prezzo superiore al costo di produzione e la media ponderata del prezzo di vendita era pari o superiore al costo unitario di produzione, il valore normale, per tipo di prodotto, è stato calcolato come la media ponderata dei prezzi effettivi di tutte le vendite, remunerative o meno, del tipo in questione sul mercato interno.

(18) Se il volume delle vendite remunerative di un tipo di prodotto rappresentava l'80 % o meno del volume totale delle vendite di quel tipo di prodotto, o se il prezzo medio ponderato di quel tipo di prodotto era inferiore al costo unitario di produzione, il valore normale è stato determinato sulla base del prezzo effettivo del mercato interno, calcolato come media ponderata delle sole vendite remunerative di quel tipo di prodotto effettuate durante il PI.

3.1.2. *Prezzo all'esportazione*

(19) I due produttori esportatori indiani hanno esportato il prodotto in esame vendendolo direttamente ad acquirenti indipendenti nell'Unione. I prezzi all'esportazione sono stati perciò determinati

▼B

in base ai prezzi effettivamente pagati o pagabili da questi acquirenti indipendenti per il prodotto in esame, in conformità all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

3.1.3. *Confronto*

(20) Il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori sono stati confrontati a livello franco fabbrica.

(21) Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, si è tenuto debitamente conto, applicando gli opportuni adeguamenti, delle differenze che influiscono sui prezzi e sulla loro comparabilità, in conformità all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Di conseguenza sono stati applicati adeguamenti, se opportuno e giustificato, per le differenze tra le imposte indirette, le spese di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e accessorie, i costi di imballaggio, i costi del credito e le commissioni.

(22) I due produttori esportatori hanno chiesto che le vendite da loro effettuate nel PI a uno dei denunzianti dell'Unione non vengano prese in considerazione nel calcolo del margine di dumping, essendo state effettuate in quantità ingenti e a prezzi fortemente negoziati. Non esiste tuttavia alcun motivo giuridico per cui queste esportazioni del prodotto in esame debbano essere ignorate nel calcolo del dumping. Le richieste dei due produttori esportatori sono pertanto respinte.

(23) I due produttori esportatori hanno chiesto un adeguamento per la conversione valutaria, sostenendo che dal novembre 2009 la rupia indiana (INR) ha avuto rispetto all'euro (EUR) un apprezzamento costante con un effetto di distorsione sui calcoli del dumping. La richiesta riguardava le vendite effettuate in EUR a partire da gennaio 2010 e precisava che, ai fini della conversione in INR del valore di tali vendite, il tasso di cambio del mese in cui sono state effettuate le vendite doveva essere sostituito con quello di due mesi prima. L'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), prevede infatti un adeguamento per la conversione valutaria in determinate circostanze. Va notato tuttavia che l'apprezzamento dell'INR è avvenuto solo durante la seconda metà del PI. Inoltre, va segnalato che le due società indiane hanno aumentato frequentemente i prezzi per i loro principali clienti dell'Unione durante tale periodo, seguendo un andamento piuttosto regolare, e che anche i prezzi praticati nell'Unione dai denunzianti hanno subito un aumento costante durante la seconda metà del PI. Non vi sono quindi prove evidenti che l'apprezzamento dell'INR non si sia riflesso in modo tempestivo sui prezzi praticati dai produttori esportatori indiani ai loro clienti dell'UE o che abbia avuto un effetto indebitamente penalizzante sui calcoli del dumping. Le richieste delle due società sono state pertanto respinte.

3.1.4. *Margine di dumping*

(24) Conformemente all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base, i margini di dumping per i produttori esportatori indiani che hanno collaborato sono stati calcolati in base a un confronto tra la media ponderata del valore normale e la media ponderata del prezzo all'esportazione.

▼B

(25) In base alle informazioni fornite nella denuncia e dai produttori esportatori indiani che hanno collaborato, e in considerazione delle informazioni statistiche disponibili, in India non vi sono altri produttori del prodotto in esame. Pertanto, il margine di dumping nazionale per l'India è stato fissato al livello del margine più elevato stabilito per un produttore esportatore che ha collaborato.

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

Società	Margine di dumping provvisorio
Godrej Industries Limited	9,3 %
VVF Limited	4,8 %
Tutte le altre società	9,3 %

3.2. **Indonesia**

3.2.1. *Valore normale*

(27) Per determinare il valore normale, si è dapprima stabilito per ciascun produttore esportatore se il volume totale delle sue vendite sul mercato interno del prodotto simile ad acquirenti indipendenti fosse rappresentativo rispetto al volume totale delle sue vendite all'esportazione verso l'Unione. In conformità all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, le vendite interne sono considerate rappresentative quando il loro volume totale corrisponde ad almeno il 5 % del volume totale delle vendite del prodotto in esame nell'Unione. Le vendite complessive del prodotto simile da parte di ciascun produttore esportatore sul mercato intero sono risultate rappresentative.

(28) Per ciascun tipo di prodotto venduto da un produttore esportatore sul suo mercato interno e ritenuto direttamente comparabile al tipo di prodotto esportato nell'Unione, si è stabilito se le vendite sul mercato interno fossero sufficientemente rappresentative ai fini dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di un particolare tipo di prodotto sono state considerate sufficientemente rappresentative se il volume totale delle vendite di quel tipo di prodotto effettuate dal produttore esportatore interessato ad acquirenti indipendenti sul mercato interno durante il PI corrispondeva ad almeno il 5 % del volume totale delle vendite del tipo di prodotto comparabile esportato nell'Unione.

(29) Si è inoltre esaminato se le vendite sul mercato interno di ciascun tipo di prodotto potessero essere considerate come effettuate nell'ambito di normali operazioni commerciali, conformemente all'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base. A tale scopo è stata calcolata, per ciascun tipo di prodotto in esame esportato, la percentuale delle vendite effettuate con un margine di profitto ad acquirenti indipendenti sul mercato interno nel PI.

(30) Per i tipi di prodotto per i quali oltre l'80 % delle vendite sul mercato interno (in volume) era effettuato a un prezzo superiore al costo di produzione e la media ponderata del prezzo di

▼B

vendita era pari o superiore al costo unitario di produzione, il valore normale, per tipo di prodotto, è stato calcolato come la media ponderata dei prezzi effettivi di tutte le vendite, remunerative o meno, del tipo in questione sul mercato interno.

(31) Se il volume delle vendite remunerative di un tipo di prodotto rappresentava l'80 % o meno del volume totale delle vendite di quel tipo di prodotto, o se il prezzo medio ponderato di quel tipo di prodotto era inferiore al costo unitario di produzione, il valore normale è stato determinato sulla base del prezzo effettivo del mercato interno, calcolato come media ponderata delle sole vendite remunerative di quel tipo di prodotto effettuate durante il PI.

(32) Nei casi in cui un produttore esportatore non ha effettuato vendite di un particolare tipo di prodotto sul mercato interno, il valore normale è stato calcolato conformemente all'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base.

(33) Per calcolare il valore normale in conformità all'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, gli importi corrispondenti alle spese generali, amministrative e di vendita e ai profitti sono stati stabiliti, secondo l'articolo 2, paragrafo 6, parte introduttiva, del regolamento di base, sulla base dei dati reali riguardanti la produzione e le vendite del prodotto simile, nel corso di normali operazioni commerciali, da parte del produttore esportatore.

3.2.2. *Prezzo all'esportazione*

(34) I produttori esportatori hanno esportato verso l'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti oppure tramite società commerciali collegate situate a Singapore e nell'Unione.

(35) Se le vendite all'esportazione verso l'Unione sono state effettuate direttamente ad acquirenti indipendenti dell'Unione o tramite società commerciali collegate situate a Singapore, i prezzi all'esportazione sono stati calcolati in base ai prezzi effettivamente pagati o pagabili per il prodotto in esame, in conformità all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

(36) Se le esportazioni verso l'Unione sono state effettuate tramite società commerciali collegate situate nell'Unione, il prezzo all'esportazione è stato stabilito in base al prezzo al quale il prodotto è stato rivenduto per la prima volta agli acquirenti indipendenti nell'Unione dagli operatori commerciali collegati, a norma dell'articolo 2, paragrafo 9 del regolamento di base.

3.2.3. *Confronto*

(37) Il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori sono stati confrontati a livello franco fabbrica.

(38) Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, si è tenuto debitamente conto, applicando gli opportuni adeguamenti, delle differenze che influiscono sui prezzi e sulla loro comparabilità, in conformità all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Di conseguenza sono stati applicati adeguamenti, se opportuno e giustificato, per le differenze tra le imposte indirette, le spese di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e accessorie, i costi di imballaggio, i costi del credito e le commissioni.

▼B

(39) Una società ha chiesto un adeguamento per le diverse caratteristiche fisiche, dato che essa esporta il prodotto in esame verso l'UE in forma liquida e solida, mentre lo vende sul mercato interno solo in forma solida e i prezzi per la forma liquida sono inferiori a quelli per la forma solida del prodotto in esame. La società non ha però fornito una quantificazione di tale adeguamento. Un semplice confronto dei prezzi delle esportazioni del prodotto in esame in forma solida e in forma liquida non è sufficiente come base per la concessione di un adeguamento per le diverse caratteristiche fisiche. Inoltre, il sistema di contabilità della società non consente di differenziare i costi del prodotto solido e di quello liquido. In mancanza di un modo affidabile per calcolare un possibile adeguamento, la richiesta ha dovuto essere respinta.

(40) I denunzianti hanno sostenuto che in Indonesia il costo dell'energia è distorto a causa dei prezzi energetici molto bassi e sovvenzionati. Tuttavia, non hanno fornito alcuna informazione sostanziale su come tale distorsione del costo dell'energia utilizzata per la produzione destinata al mercato interno e all'esportazione influisca sui calcoli del dumping. L'argomentazione è stata quindi respinta.

3.2.4. *Margine di dumping*

(41) Conformemente all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base, i margini di dumping per i produttori esportatori indonesiani che hanno collaborato sono stati calcolati in base a un confronto tra la media ponderata del valore normale e la media ponderata del prezzo all'esportazione.

(42) In base alle informazioni fornite nella denuncia e dai produttori esportatori indonesiani che hanno collaborato, e in considerazione delle informazioni statistiche disponibili, in Indonesia non vi sono altri produttori del prodotto in esame. Pertanto, il margine di dumping nazionale per l'Indonesia è stato fissato al livello del margine più elevato stabilito per un produttore esportatore che ha collaborato.

(43) Sulla base di quanto precede, i margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo CIF frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping provvisorio
P.T. Ecogreen Oleochemicals	6,3 %
P.T. Musim Mas	7,6 %
Tutte le altre società	7,6 %

3.3. **Malaysia**

3.3.1. *Valore normale*

(44) Per determinare il valore normale, si è dapprima stabilito per ciascun produttore esportatore se il volume totale delle sue vendite sul mercato interno del prodotto simile ad acquirenti indipendenti fosse rappresentativo rispetto al volume totale delle sue vendite all'esportazione verso l'Unione. In conformità all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, le vendite interne sono considerate rappresentative quando il loro volume

▼B

totale corrisponde ad almeno il 5 % del volume totale delle vendite del prodotto in esame nell'Unione. Per due dei produttori esportatori che hanno collaborato, le vendite complessive del prodotto simile da parte dei produttori esportatori del prodotto simile sul mercato intero sono risultate rappresentative. Per l'altro produttore esportatore che ha collaborato, non sono state constatate vendite sul mercato interno nel PI.

(45) Per ciascun tipo di prodotto venduto da un produttore esportatore sul suo mercato interno e ritenuto direttamente comparabile al tipo di prodotto esportato nell'Unione, si è stabilito se le vendite sul mercato interno fossero sufficientemente rappresentative ai fini dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di un particolare tipo di prodotto sono state considerate sufficientemente rappresentative se il volume totale delle vendite di quel tipo di prodotto effettuate dal produttore esportatore interessato ad acquirenti indipendenti sul mercato interno durante il PI corrispondeva ad almeno il 5 % del volume totale delle vendite del tipo di prodotto comparabile esportato nell'Unione.

(46) Si è inoltre esaminato se le vendite sul mercato interno di ciascun tipo di prodotto potessero essere considerate come effettuate nell'ambito di normali operazioni commerciali, conformemente all'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base. A tale scopo è stata calcolata, per ciascun tipo di prodotto in esame esportato, la percentuale delle vendite effettuate con un margine di profitto ad acquirenti indipendenti sul mercato interno nel PI.

(47) Per i tipi di prodotto per i quali oltre l'80 % delle vendite sul mercato interno (in volume) era effettuato a un prezzo superiore al costo di produzione e la media ponderata del prezzo di vendita era pari o superiore al costo unitario di produzione, il valore normale, per tipo di prodotto, è stato calcolato come la media ponderata dei prezzi effettivi di tutte le vendite, remunerative o meno, del tipo in questione sul mercato interno.

(48) Se il volume delle vendite remunerative di un tipo di prodotto rappresentava l'80 % o meno del volume totale delle vendite di quel tipo di prodotto, o se il prezzo medio ponderato di quel tipo di prodotto era inferiore al costo unitario di produzione, il valore normale è stato determinato sulla base del prezzo effettivo del mercato interno, calcolato come media ponderata delle sole vendite remunerative di quel tipo di prodotto effettuate durante il PI.

(49) Nei casi in cui un produttore esportatore non ha effettuato vendite di un particolare tipo di prodotto sul mercato interno, il valore normale è stato calcolato conformemente all'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base.

(50) Per calcolare il valore normale in conformità all'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, gli importi corrispondenti alle spese generali, amministrative e di vendita e ai profitti sono stati stabiliti, secondo l'articolo 2, paragrafo 6, parte introduttiva, del regolamento di base, sulla base dei dati reali riguardanti la produzione e le vendite del prodotto simile, nel corso di normali operazioni commerciali, da parte del produttore esportatore.

▼B

(51) Per il produttore esportatore che non ha effettuato vendite sul mercato interno nel PI, gli importi corrispondenti alle spese generali, amministrative e di vendita e ai profitti sono stati calcolati, a norma dell'articolo 2, paragrafo 6, lettera a), del regolamento di base, sulla base della media ponderata degli importi effettivi stabiliti per gli altri due produttori esportatori soggetti all'inchiesta sulla produzione e sulle vendite del prodotto simile sul mercato della Malaysia.

3.3.2. *Prezzo all'esportazione*

(52) I produttori esportatori hanno esportato verso l'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti oppure tramite società collegate situate nell'Unione.

(53) Per quanto riguarda le esportazioni nell'Unione effettuate direttamente ad acquirenti indipendenti, il prezzo all'esportazione è stato calcolato in base ai prezzi realmente pagati o pagabili per il prodotto in esame, in conformità all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

(54) Se le esportazioni verso l'Unione sono state effettuate tramite società collegate situate nell'Unione, il prezzo all'esportazione è stato stabilito in base al prezzo al quale il prodotto è stato rivenduto per la prima volta agli acquirenti indipendenti nell'Unione dalle società collegate, a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base.

3.3.3. *Confronto*

(55) Il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori sono stati confrontati a livello franco fabbrica.

(56) Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, si è tenuto debitamente conto, applicando gli opportuni adeguamenti, delle differenze che influiscono sui prezzi e sulla loro comparabilità, in conformità all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Di conseguenza sono stati applicati adeguamenti, se opportuno e giustificato, per le spese di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e accessorie, i costi di imballaggio e i costi del credito.

(57) Un produttore esportatore malese ha affermato che la sua società collegata dell'Unione è in effetti il settore esportazione del fabbricante. Di conseguenza, la società ha sostenuto che se si applicassero gli adeguamenti completi per i costi generali, amministrativi e di vendita e i profitti, conformemente all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, le detrazioni nel calcolo del prezzo franco fabbrica sarebbero eccessive. A tale riguardo è stato constatato che la società collegata ha emesso fatture per i clienti dell'Unione e che da questi ha ricevuto pagamenti. Va notato inoltre che le vendite effettuate dalla società collegata comprendevano un ricarico. Dai conti finanziari dell'operatore commerciale risulta anche che ha sostenuto i normali costi amministrativi, generali e di vendita tra l'importazione e la rivendita. Sembra quindi che la società collegata abbia svolto effettivamente le tipiche funzioni di un importatore. Per questi motivi l'argomentazione della società è stata respinta.

▼B

(58) I denunzianti hanno presentato per la Malaysia la stessa richiesta concernente i costi energetici menzionati al considerando 40 per l'Indonesia. Anche questa richiesta è stata respinta per gli stessi motivi.

3.3.4. *Margine di dumping*

(59) Conformemente all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base, i margini di dumping per i produttori esportatori malesi che hanno collaborato sono stati calcolati in base a un confronto tra la media ponderata del valore normale e la media ponderata del prezzo all'esportazione.

(60) In base alle informazioni fornite nella denuncia e dai produttori esportatori malesi che hanno collaborato, e in considerazione delle informazioni statistiche disponibili, in Malaysia non vi sono altri produttori del prodotto in esame. Pertanto, il margine di dumping nazionale per la Malaysia è stato fissato al livello del margine più elevato stabilito per un produttore esportatore che ha collaborato.

(61) Sulla base di quanto precede, i margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo CIF frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping provvisorio
Fatty Chemical Malaysia Sdn. Bhd	13,8 %
KL-Kepong Oleomas Sdn. Bhd.	5,0 %
Emery Oleochemicals Sdn. Bhd	5,3 %
Tutte le altre società	13,8 %

4. **PREGIUDIZIO**

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

(62) Durante il PI il prodotto simile è stato fabbricato nell'Unione da due produttori noti e da alcuni altri piccoli produttori. Al fine di stabilire la produzione totale dell'Unione sono state utilizzate tutte le informazioni disponibili riguardanti i produttori dell'Unione, comprese quelle fornite nella denuncia e i dati raccolti presso i produttori dell'Unione prima e dopo l'apertura dell'inchiesta. Secondo le stime, la produzione totale dell'Unione è quindi compresa tra 400 000 e 500 000 tonnellate. I produttori dell'Unione che rappresentano la produzione totale UE costituiscono l'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base.

(63) Alcune parti interessate hanno sostenuto che uno dei denunzianti non può essere considerato parte dell'industria dell'Unione perché ha importato il prodotto in esame durante il PI. È stato tuttavia constatato che la percentuale del prodotto importato da questa società dai paesi interessati durante il PI era relativamente bassa e quindi trascurabile rispetto alla sua produzione del prodotto simile. Inoltre, queste importazioni erano soprattutto di natura temporanea. È quindi confermato che l'attività principale di questa società è la produzione e la vendita del prodotto in esame nell'UE e che il suo maggiore interesse è quello di un produttore dell'Unione. Di conseguenza, si stabilisce in via provvisoria che quest'argomentazione non è giustificata.

▼B

4.2. **Consumo dell'Unione**

(64) Il consumo è stato calcolato in base alle vendite totali dell'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione, all'uso vincolato e alle importazioni totali, secondo i dati di Eurostat. Poiché i dati di Eurostat comprendono anche alcuni prodotti diversi dal prodotto in esame, sono stati applicati gli opportuni adeguamenti. Le informazioni sono fornite in numeri indice (2007 = 100) per motivi di riservatezza.

Consumo dell'Unione	2007	2008	2009	PI
Tonnellate	100	102	97	102
Δ % annuale		2,2 %	– 4,8 %	4,6 %

Fonte: Eurostat, dati della denuncia e risposte al questionario

(65) Durante il periodo considerato il consumo dell'Unione è aumentato leggermente del 2 %. Dapprima, dal 2007 al 2008, il consumo è aumentato del 2,2 % e in seguito è calato del 4,8 % tra il 2008 e 2009. Dal 2009 alla fine del PI il consumo è ripreso, con un incremento del 4,6 %.

(66) La crisi economica ha contribuito al calo dei consumi dal 2008, quando gli utilizzatori del prodotto in esame hanno conosciuto un calo della domanda dei loro prodotti. All'inizio del PI la situazione del mercato ha cominciato a migliorare leggermente, con un aumento della domanda del prodotto in esame rispetto al primo semestre del 2009.

4.3. **Importazioni nell'Unione dai paesi interessati**

4.3.1. *Cumulo*

(67) La Commissione ha esaminato la possibilità di valutare cumulativamente gli effetti delle importazioni in dumping dai paesi interessati, sulla base dei criteri di cui all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base. Tale articolo prevede che gli effetti delle importazioni da due o più paesi simultaneamente oggetto di inchieste antidumping possono essere valutati cumulativamente solo se è accertato che a) il margine di dumping stabilito per le importazioni da ciascun paese è superiore a quello minimo definito all'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base e il volume delle importazioni da ciascun paese non è trascurabile, e b) una valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni è opportuna alla luce delle condizioni della concorrenza tra i prodotti importati e tra questi e il prodotto comunitario simile.

(68) I margini di dumping stabiliti per le importazioni da ciascun paese interessato sono superiori a quello minimo definito all'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base, pari al 2 % dei prezzi all'esportazione, e il volume delle importazioni da ciascun paese interessato è superiore alla soglia dell'1 % della quota di mercato fissata dall'articolo 5, paragrafo 7, del regolamento di base.

(69) L'inchiesta ha inoltre permesso di stabilire che le condizioni di concorrenza tra le importazioni in dumping e tra queste e il prodotto simile erano analoghe. È risultato che i prezzi medi delle

▼B

importazioni da tutti i paesi interessati sono calati nel periodo considerato ed hanno seguito la stessa tendenza. Inoltre, i prodotti in esame importati dai paesi interessati erano simili sotto ogni aspetto, intercambiabili e commercializzati nell'Unione attraverso canali commerciali comparabili e a condizioni commerciali simili, e quindi erano in concorrenza tra loro e con i prodotti in esame fabbricati nell'Unione.

(70) Pertanto, si conclude provvisoriamente che tutte le condizioni per il cumulo sono soddisfatte e che di conseguenza gli effetti delle importazioni in dumping dai paesi interessati debbono essere valutati congiuntamente ai fini dell'analisi del pregiudizio.

4.3.2. *Volume, prezzo e quota di mercato delle importazioni in dumping dai paesi interessati*

Importazioni dai paesi interessati	2007	2008	2009	PI
Tonnellate	112 523	177 286	165 386	176 279
Indice: 2007 = 100	100	158	147	157
Δ % annuale		57,6 %	– 6,7 %	6,6 %
Quota di mercato	2007	2008	2009	PI
Indice: 2007 = 100	100	154	151	154
Δ % annuale		54,2 %	– 2,0 %	1,9 %
Prezzo medio in EUR/t	942	1 017	837	882
Indice: 2007 = 100	100	108	89	94
Δ % annuale		8 %	– 18 %	5 %

Fonte: Eurostat e risposte al questionario

(71) Il volume delle importazioni dai paesi interessati è fortemente aumentato (+ 57 %) nel periodo considerato. L'aumento maggiore è stato registrato tra il 2007 e il 2008, quando le importazioni sono aumentate del 58 %. Le importazioni sono poi diminuite leggermente nel 2009 e aumentate nuovamente al livello del 2008 durante il PI.

(72) I prezzi medi delle importazioni dai paesi interessati hanno subito forti fluttuazioni durante il periodo considerato, riflettendo un calo generale del 6 %. Nel corso di tutto il periodo considerato i prezzi medi delle importazioni dai paesi interessati sono sempre stati inferiori a quelli fissati nel resto del mondo e dall'industria dell'Unione e quindi hanno portato a un aumento della quota di mercato dei paesi interessati.

(73) La quota di mercato dei paesi interessati è aumentata in modo considerevole (+ 54 %) durante il periodo considerato. L'aumento maggiore è stato registrato tra il 2007 e il 2008. Durante la crisi economica è stato constatato un leggero calo delle importazioni, che tra il 2008 e il 2009 ha ridotto del 2 % la quota di mercato dei paesi interessati, i quali hanno però recuperato nuovamente la loro quota di mercato alla fine del periodo considerato.

▼B

4.3.2.1. Undercutting dei prezzi

(74) Per analizzare l'undercutting dei prezzi, la media ponderata dei prezzi di vendita, per tipo di prodotto, praticati sul mercato dell'Unione dall'industria dell'Unione ad acquirenti indipendenti, adeguati a livello franco fabbrica, è stata confrontata con la media ponderata dei prezzi corrispondenti delle importazioni dai paesi interessati, praticati sul mercato dell'Unione al primo acquirente indipendente, stabiliti su una base CIF e opportunamente adeguati per tenere conto dei dazi doganali esistenti e dei costi sostenuti dopo l'importazione. Il confronto dei prezzi è stato effettuato per transazioni allo stesso stadio commerciale, dopo i dovuti adeguamenti, se necessario, e la detrazione di riduzioni e sconti. I risultati del confronto, espressi in percentuale dei prezzi di vendita dell'industria dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta, mostrano margini considerevoli di undercutting (sino al 16 %), che indicano una pressione sui prezzi esercitata sul mercato dell'Unione dalle importazioni provenienti dai paesi interessati.

(75) I margini di undercutting dei prezzi per paese interessato sono i seguenti:

Paese	Margine di undercutting
India	da – 0,5 % a 16 %
Indonesia	da – 12,1 % a – 3,2 %
Malaysia	da – 10,4 % a 15,1 %

4.4. **Situazione economica dell'industria dell'Unione** ([1])

4.4.1. *Osservazioni preliminari*

(76) Conformemente all'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, l'esame dell'impatto delle importazioni in dumping sull'industria dell'Unione ha comportato un'analisi di tutti gli indicatori economici per valutare la situazione di quest'industria tra il 2007 e la fine del PI.

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

Produzione dell'industria dell'Unione	2007	2008	2009	PI
Indice: 2007 = 100	100	90	77	83
Capacità dell'industria dell'Unione	2007	2008	2009	PI
Indice: 2007 = 100	100	109	103	98
Utilizzo degli impianti	2007	2008	2009	PI
Indice: 2007 = 100	100	83	75	85

Fonte: risposte al questionario.

([1]) Le informazioni si basano sui dati verificati forniti dall'industria dell'Unione nelle risposte al questionario e sono indicizzate (2007 = 100) o fornite in una forcella, se necessario, per motivi di riservatezza.

▼B

(77) Dal 2007 al 2009 la produzione dell'Unione ha subito un calo considerevole del 23 % e in seguito ha avuto un leggero incremento tra il 2009 e la fine del PI, registrando un calo globale del 17 % nel periodo considerato. Anche se il consumo dell'Unione è diminuito del 5 % circa tra il 2008 e il 2009, la produzione dell'industria dell'Unione ha subito un calo molto più forte, pari al 15 %, e non ha beneficiato della ripresa del consumo dell'Unione avvenuta nel PI.

(78) La capacità produttiva dell'industria dell'Unione è calata del 2 % circa durante il periodo considerato. Dopo essere aumentata del 9 % circa nel 2008, la capacità è diminuita negli anni seguenti, registrando un calo globale del 2 % nel periodo considerato.

(79) Tuttavia, in linea con il calo dei volumi di produzione, l'utilizzo degli impianti disponibili è diminuito del 15 % nel corso del periodo considerato. Il calo maggiore è avvenuto nel 2009, durante la crisi economica mondiale, ed è migliorato leggermente nel PI.

4.4.3. *Vendite e quote di mercato*

(80) Le cifre relative alle vendite indicate nella tabella seguente si riferiscono al volume e al valore delle vendite al primo acquirente indipendente sul mercato dell'Unione.

Volume delle vendite ad acquirenti indipendenti nell'UE	2007	2008	2009	PI
Indice: 2007 = 100	100	85	79	82
Δ % annuale		– 15,4 %	– 6,5 %	4,3 %
Valore delle vendite ad acquirenti indipendenti nell'UE (in EUR)	2007	2008	2009	PI
Indice: 2007 = 100	100	102	85	88
Δ % annuale		1,6 %	– 16,6 %	3,9 %
Quota di mercato dell'industria dell'Unione	2007	2008	2009	PI
Indice: 2007 = 100	100	88	87	88

Fonte: Eurostat e risposte al questionario

(81) I volumi delle vendite e la quota di mercato sono diminuiti rispettivamente del 18 % e del 12 % tra il 2007 e il PI. All'inizio del periodo considerato, dal 2007 al 2008, nonostante un aumento del consumo dell'Unione, il volume delle vendite dell'industria dell'Unione è diminuito del 15 %, con una perdita del 12 % della quota di mercato. Nel 2009 il consumo dell'Unione è diminuito, causando un'ulteriore perdita di volume delle vendite del 6,5 % per l'industria dell'Unione. Nel corso del PI, in linea con il maggiore consumo, le vendite dell'Unione sono aumentate leggermente. La quota di mercato è però rimasta stabile dal 2008 alla fine del PI.

▼B

4.4.4. *Prezzi medi unitari dell'industria dell'Unione*

Prezzo unitario e vendite ad acquirenti indipendenti nell'UE	2007	2008	2009	PI
Indice: 2007 = 100	100	120	107	107
Δ % annuale		20,1 %	– 10,8 %	– 0,4 %

Fonte: risposte al questionario.

(82) Dal 2007 al 2008 i prezzi hanno avuto un notevole aumento del 20 %. Va notato che durante questo periodo anche i produttori esportatori hanno aumentato i loro prezzi, sebbene in misura molto minore rispetto all'industria dell'Unione.

(83) Nel 2009 l'industria dell'Unione ha dovuto ridurre i prezzi per rispondere alla pressione delle maggiori importazioni dai paesi interessati. Nel 2008 le importazioni da questi paesi sono aumentate del 57 % e i loro prezzi sono stati notevolmente più bassi di quelli dell'industria dell'Unione. Tuttavia, l'industria dell'Unione non è riuscita a ridurre i suoi prezzi allo stesso livello di quelli dei produttori esportatori.

(84) Durante il PI l'industria dell'Unione ha mantenuto il livello dei prezzi del 2009; l'aumento dei prezzi complessivo nel corso del periodo considerato è stato del 7 %.

4.4.5. *Scorte*

(85) Il livello delle scorte dell'industria dell'Unione è diminuito del 33 % durante il periodo considerato e in particolare tra il 2008 e il PI ha registrato un notevole calo del 51 %.

Scorte finali dell'industria dell'Unione	2007	2008	2009	PI
Indice: 2007 = 100	100	128	86	67
Δ % annuale		27,7 %	– 33,0 %	– 21,1 %
Scorte in relazione alla produzione	5,0 %	7,1 %	5,6 %	4,1 %

Fonte: risposte al questionario.

4.4.6. *Occupazione, salari e produttività*

Dipendenti dell'industria dell'Unione	2007	2008	2009	PI
Totale dipendenti per il prodotto in esame (con produttori che non si sono espressi) Indice: 2007 = 100	100	97	91	87

▼B

Dipendenti dell'industria dell'Unione	2007	2008	2009	PI
Salario medio per dipendente (in EUR) Indice: 2007 = 100	100	102	101	106
Produttività (unità/dipendente) Indice: 2007 = 100	100	93	85	96

Fonte: risposte al questionario.

(86) In conseguenza della riduzione delle attività dell'industria dell'Unione, durante il periodo considerato il numero di dipendenti è diminuito del 13 %. I costi salariali per dipendente sono aumentati leggermente (del 6 %) nel corso del periodo considerato. Questo può essere considerato un incremento naturale, inferiore al tasso di inflazione registrato nel periodo considerato.

4.4.7. *Redditività, flusso di cassa, investimenti, utile sul capitale investito e capacità di raccogliere capitali*

Redditività delle vendite UE ad acquirenti indipendenti	2007	2008	2009	PI
% perdita netta/fatturato Indice: 2007 = 100	100	76	408	236
Flusso di cassa negativo dell'industria dell'Unione (in EUR) Indice: 2007 = 100	100	– 249	1 178	439
Flusso di cassa in % delle vendite UE ad acquirenti indipendenti	– 1,3 %	3,7 %	– 24,5 %	– 7,9 %
Indice: 2007 = 100	100	– 285	1 899	609
Investimenti dell'industria dell'Unione (in EUR) Indice: 2007 = 100	100	56	68	65
Δ % annuale		– 43,8 %	20,6 %	– 4,2 %
Rendimento negativo degli investimenti dell'industria dell'Unione 2007 = 100	100	136	510	320

Fonte: risposte al questionario.

(87) La redditività dell'industria dell'Unione è stata calcolata esprimendo l'utile netto al lordo delle imposte (in questo caso la perdita) risultante dalle vendite del prodotto simile come percentuale del fatturato di queste vendite. È stato constatato che la redditività dell'industria dell'Unione è stata negativa dall'inizio del periodo considerato (2007) e che nel periodo considerato le perdite sono aumentate notevolmente. Dopo una riduzione nel 2008, le perdite sono aumentate di nuovo considerevolmente nel 2009, al momento della crisi economica mondiale. Grazie alla ripresa economica avvenuta nel PI, l'industria dell'Unione ha potuto ridurre le perdite rispetto al fatturato, ma è rimasta lontana dai livelli di profitto positivi.

▼B

(88) La tendenza del flusso di cassa, che rappresenta la capacità dell'industria di autofinanziare le proprie attività, riflette in larga misura la tendenza della redditività. Il flusso di cassa è stato negativo nel 2007 ed è diminuito notevolmente durante il periodo considerato. Le stesse osservazioni valgono per l'utile sul capitale investito, che ha registrato un'evoluzione negativa simile, corrispondente ai risultati negativi ottenuti dall'industria dell'Unione nel corso del periodo considerato.

(89) Di conseguenza la capacità di investire dell'industria dell'Unione è stata limitata dal notevole deterioramento del flusso di cassa durante il periodo considerato. Gli investimenti sono perciò diminuiti all'incirca del 35 % in tale periodo.

4.4.8. *Crescita*

(90) Il consumo dell'Unione è rimasto piuttosto stabile durante il periodo considerato. Il volume delle vendite e la quota di mercato dell'industria dell'Unione sono però calati rispettivamente del 18 % e del 12 % in tale periodo.

4.4.9. *Entità del margine di dumping effettivo*

(91) Tenuto conto del volume, della quota di mercato e dei prezzi delle importazioni in dumping provenienti dai paesi interessati, l'impatto dei margini di dumping effettivi sull'industria dell'Unione non può essere considerato trascurabile.

4.5. **Conclusioni relative al pregiudizio**

(92) L'inchiesta ha rilevato un deterioramento, nel periodo considerato, della maggior parte degli indicatori di pregiudizio, come la produzione (– 17 %), l'utilizzo degli impianti (– 13 %), il volume delle vendite (– 18 %), la quota di mercato (– 12 %) e l'occupazione (– 14 %). Inoltre, gli indicatori di pregiudizio relativi ai risultati finanziari dell'industria dell'Unione, come il flusso di cassa e la redditività, sono stati gravemente danneggiati. Ciò significa che la capacità dell'industria dell'Unione di raccogliere capitali è stata compromessa, in particolare durante il PI.

(93) In base a quanto precede, si è concluso che l'industria dell'Unione ha subito un grave pregiudizio si sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

5. NESSO DI CAUSALITÀ

5.1. **Introduzione**

(94) Conformemente all'articolo 3, paragrafi 6 e 7, del regolamento di base, è stato esaminato se le importazioni in dumping del prodotto in esame dai paesi interessati abbiano causato all'industria dell'Unione un pregiudizio tale da poter essere considerato grave. Sono stati esaminati anche fattori noti diversi dalle importazioni in dumping che avrebbero potuto arrecare pregiudizio all'industria dell'Unione nello stesso periodo, al fine di evitare che il pregiudizio causato eventualmente da tali altri fattori fosse attribuito alle importazioni in dumping.

5.2. **Effetto delle importazioni oggetto di dumping**

(95) Dall'inchiesta è emerso che il consumo dell'Unione è rimasto piuttosto stabile durante il periodo considerato, mentre il volume delle importazioni in dumping dai paesi interessati ha avuto un forte incremento, del 57 %.

▼B

(96) Le importazioni in dumping dai paesi interessati hanno esercitato una pressione sull'industria dell'Unione, in particolare nel 2008, quando sono aumentate del 58 %. In quell'anno i prezzi dei paesi interessati, secondo i dati di Eurostat, erano molto inferiori a quelli dell'industria dell'Unione. Ciò ha portato a una perdita della quota di mercato dell'industria dell'Unione del 12 % circa, mentre i paesi interessati hanno aumentato la loro quota di mercato del 54 %.

(97) Per rispondere a questa pressione, l'industria dell'Unione ha ridotto i suoi prezzi nel 2009. Anche se il volume delle importazioni dai paesi interessati è calato del 6,7 %, in concomitanza della crisi economica e della contrazione del mercato dell'UE, il prezzo delle importazioni è diminuito più del prezzo dell'industria dell'Unione e ciò ha impedito all'industria dell'Unione di recuperare la quota di mercato perduta.

(98) Durante il PI l'industria dell'Unione ha dovuto ridurre ulteriormente i suoi prezzi, mentre l'undercutting praticato dai paesi interessati, in base ai dati verificati, era del 3 %. Le vendite dell'industria dell'Unione si sono riprese leggermente in termini di volume (+ 4,3 %) e di valore (+ 3,9 %), ma anche se la differenza di prezzo rispetto al prezzo delle importazioni dai paesi interessati si è ridotta, l'industria dell'Unione non è stata in grado di beneficiare della ripresa del consumo e la sua quota di mercato è rimasta invariata. Nel frattempo le importazioni dai paesi interessati hanno registrato un ulteriore aumento del volume (6,6 %) e della quota di mercato (2 %) nel PI.

5.3. **Effetto di altri fattori**

(99) Gli altri fattori esaminati nel contesto della causalità sono le importazioni dagli altri paesi, l'evoluzione delle esportazioni dell'industria dell'Unione e l'effetto della crisi economica.

5.3.1. *Importazioni da altri paesi (resto del mondo — RM)*

Volume delle importazioni da RM (Eurostat)	2007	2008	2009	PI
Tonnellate	32 874	31 446	38 295	30 495
Indice: 2007 = 100	100	96	116	93
Δ % annuale		– 4,3 %	21,8 %	– 20,4 %
Quota di mercato RM	2007	2008	2009	PI
Indice: 2007 = 100	100	94	120	91
Δ % annuale		– 6,4 %	27,9 %	– 23,9 %
Prezzo medio in EUR/t RM (Eurostat)	1 217	1 358	1 129	1 122
Indice: 2007 = 100	100	112	93	92
Δ % annuale		12 %	– 17 %	– 1 %

Fonte: Eurostat

▼B

(100) In base ai dati Eurostat, il volume delle importazioni nell'Unione del prodotto in esame da paesi terzi non oggetto della presente inchiesta è diminuito del 7 % nel periodo considerato. La corrispondente quota di mercato di questi paesi è anch'essa diminuita del 9 %.

(101) I prezzi medi di queste importazioni sono stati superiori a quelli praticati dai produttori esportatori dei paesi interessati e a quelli dell'industria dell'Unione.

(102) In base a quanto precede, si è concluso provvisoriamente che le importazioni da questi paesi terzi non hanno contribuito al grave pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

5.3.2. *Andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione*

Volume delle vendite all'esportazione ad acquirenti indipendenti	2007	2008	2009	PI
Indice: 2007 = 100	100	38	52	45
Δ % annuale		– 62,4 %	38,0 %	– 14,0 %
Valore delle vendite all'esportazione ad acquirenti indipendenti	2007	2008	2009	PI
Indice: 2007 = 100	100	78	74	76
Δ % annuale		– 21,6 %	– 5,9 %	3,5 %
Prezzo unitario, vendite all'esportazione ad acquirenti indipendenti	2007	2008	2009	PI
Indice: 2007 = 100	100	208	142	171
Δ % annuale		108,4 %	– 31,9 %	20,3 %

(103) Durante il periodo considerato il volume delle vendite all'esportazione dell'industria dell'Unione è diminuito del 55 %. L'impatto di questa riduzione è stato compensato parzialmente da un aumento del 71 % del prezzo di vendita medio unitario nel corso dello stesso periodo, che ha limitato il calo del valore delle vendite all'esportazione al 24 %. Ciò, unitamente al fatto che le vendite all'esportazione hanno rappresentato solo il 5 % delle sue vendite totali durante il PI, ha condotto alla conclusione provvisoria che l'evoluzione delle esportazioni non costituisce un fattore che spezzi il nesso causale tra il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione e le importazioni dai paesi interessati.

5.3.3. *Incidenza della crisi economica*

(104) La crisi economica ha contribuito alla contrazione del consumo nell'Unione e alla pressione sui prezzi. Il livello ridotto della domanda del prodotto in esame ha determinato un calo della produzione dell'industria dell'Unione ed ha contribuito in parte al ribasso dei prezzi di vendita.

▼B

(105) In condizioni economiche normali e senza la forte pressione sui prezzi e l'aumento delle importazioni causati dalle importazioni in dumping, l'industria dell'Unione avrebbe probabilmente incontrato difficoltà nell'affrontare il calo dei consumi e l'aumento dei costi fissi unitari dovuto al basso utilizzo delle capacità tra il 2007 e il PI. Le importazioni in dumping hanno però intensificato l'effetto della crisi economica ed hanno reso impossibili le vendite a un prezzo superiore al prezzo di costo.

(106) In base a quanto esposto, il calo della domanda dell'Unione dovuto alla crisi economica sembra aver contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. Si ritiene tuttavia che ciò non spezzi il nesso di causalità stabilito in relazione alle importazioni in dumping a basso prezzo dai paesi interessati.

5.4. **Conclusioni sul nesso di causalità**

(107) L'analisi di cui sopra ha dimostrato che nel periodo considerato vi è stato un notevole aumento del volume e della quota di mercato delle importazioni in dumping a basso prezzo originarie dei paesi interessati. È stato inoltre rilevato che queste importazioni sono state effettuate a prezzi di dumping inferiori a quelli praticati dall'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione per tipi di prodotti simili.

(108) Quest'aumento del volume e della quota di mercato delle importazioni in dumping a basso prezzo dai paesi interessati è coinciso con un calo generale e costante dei consumi nell'Unione nel periodo considerato, ma anche con l'evoluzione negativa della quota di mercato dell'industria dell'Unione durante lo stesso periodo. Inoltre, a partire dal 2008, con la crisi economica mondiale e il calo dei consumi nell'Unione, gli esportatori dei paesi interessati sono riusciti a mantenere la loro quota di mercato abbassando i prezzi, ancora inferiori a quelli dell'Unione. Allo stesso tempo è stata osservata un'altra evoluzione negativa della quota di mercato dell'industria dell'Unione e dei principali indicatori della sua situazione economica. Infatti, nel periodo considerato l'ondata di importazioni in dumping a basso prezzo dall'India, dall'Indonesia e dalla Malaysia, i cui prezzi erano sistematicamente inferiori a quelli dell'industria dell'Unione, ha fatto calare la redditività dell'industria dell'Unione, causando gravi perdite nel PI.

(109) L'esame degli altri fattori noti che potrebbero aver causato un pregiudizio all'industria dell'Unione ha rivelato che essi non sembrano essere tali da rompere il nesso di causalità stabilito tra le importazioni in dumping dai paesi interessati e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

(110) Sulla base dell'analisi di cui sopra, che ha chiaramente distinto e separato gli effetti di tutti i fattori noti sulla situazione dell'industria dell'Unione dagli effetti pregiudizievoli delle importazioni in dumping, si è concluso provvisoriamente che le importazioni in dumping dall'India, dall'Indonesia e dalla Malaysia hanno causato un grave pregiudizio all'industria dell'Unione, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base.

▼B

6. INTERESSE DELL'UNIONE

6.1. Osservazione preliminare

(111) In conformità all'articolo 21 del regolamento di base, è stato valutato se, nonostante le conclusioni provvisorie relative al dumping pregiudizievole, esistano ragioni valide per concludere che l'adozione di misure antidumping provvisorie non è nell'interesse dell'Unione in questo specifico caso. L'analisi dell'interesse dell'Unione si è basata su una valutazione di tutti i vari interessi in gioco, quelli dell'industria dell'Unione, degli importatori e degli utilizzatori del prodotto in esame.

6.2. Industria dell'Unione

(112) L'industria dell'Unione ha subito un grave pregiudizio causato dalle importazioni in dumping dall'India, dall'Indonesia e dalla Malaysia. Si ricorda che la maggior parte degli indicatori di pregiudizio ha avuto un'evoluzione negativa durante il periodo considerato. Un grave effetto negativo è stato risentito in particolare dagli indicatori di pregiudizio relativi ai risultati finanziari dell'industria dell'Unione, come il flusso di cassa, gli utili sul capitale investito e la redditività. In assenza di misure, è molto probabile un ulteriore peggioramento della situazione economica dell'industria dell'Unione.

(113) Si prevede che l'istituzione di dazi antidumping provvisori ristabilisca effettive condizioni commerciali sul mercato dell'Unione e permetta all'industria dell'Unione di allineare i prezzi del prodotto in esame in modo da riflettere i costi delle varie componenti e le condizioni di mercato. È probabile che l'istituzione di misure provvisorie consenta all'industria dell'Unione di riacquistare almeno in parte le quote di mercato perse nel periodo considerato, con un ulteriore impatto positivo sulla sua situazione finanziaria e redditività.

(114) Si è quindi concluso che sarebbe nell'interesse dell'industria dell'Unione istituire misure antidumping provvisorie sulle importazioni del prodotto in esame dall'India, dall'Indonesia e dalla Malaysia.

6.3. Importatori

(115) Sono stati inviati questionari a 21 importatori dell'Unione. All'inchiesta hanno collaborato solo due importatori, entrambi situati nel Regno Unito, che insieme rappresentano lo 0,3 % del totale delle importazioni dai paesi interessati durante il PI. È stata visitata solo la sede del maggiore dei due importatori. Sul posto, quest'importatore ha però rifiutato l'accesso alla sua contabilità e quindi le informazioni pertinenti non hanno potuto essere verificate. È evidente comunque che anche se l'istituzione di misure antidumping comporterebbe costi più elevati per questa società, non causerebbe problemi molto gravi alla sua attività, anche con gli stessi clienti o, se necessario, cambiando zona di attività.

(116) Sulla base delle informazioni disponibili, è stato concluso che, anche se l'istituzione di misure antidumping provvisorie potrebbe avere ripercussioni negative, l'importatore sopra menzionato dovrebbe essere in grado di trasferire almeno in parte i maggiori costi ai suoi clienti e/o ricorrere ad altre fonti di approvvigionamento. Pertanto, l'istituzione di misure provvisorie non dovrebbe avere un impatto negativo significativo sugli importatori.

▼B

6.4. **Utilizzatori**

(117) Gli utilizzatori del prodotto in esame si sono dimostrati fortemente interessati al caso in questione. Dei 97 utilizzatori contattati, 21 hanno collaborato all'inchiesta. Gli utilizzatori che hanno collaborato rappresentano circa il 25 % delle importazioni nell'Unione del prodotto in esame durante il PI. Queste società sono situate in tutta l'Unione e sono presenti in settori riguardanti i prodotti per l'igiene personale e la pulizia domestica e i detergenti industriali.

(118) Delle 21 società ne sono state visitate 5, che rappresentano il 18 % del totale delle importazioni del prodotto in esame nell'UE dai paesi interessati nel periodo dell'inchiesta. In base alle informazioni verificate, la quota del prodotto in esame nella struttura dei costi di produzione di queste società è significativa e varia tra il 10 % e il 20 %, a seconda del prodotto finale.

(119) Per 3 delle 5 società visitate, circa il 15 % del totale dei dipendenti lavora in settori in cui si utilizza il prodotto in esame; in una società la percentuale è all'incirca del 70 %, mentre per l'altra non è stato possibile ottenere questa informazione, a causa della struttura complessa della società e della varietà dei prodotti.

(120) Per il periodo dell'inchiesta, la parte delle attività in cui è stato utilizzato il prodotto in esame era in media il 22 % delle attività totali delle società visitate, mentre il margine di profitto medio realizzato in queste attività è stato all'incirca del 6 %. In base a ciò e dato il livello relativamente basso delle misure proposte, si stima che l'impatto dei dazi antidumping provvisori sulle importazioni dai paesi interessati sia in generale abbastanza limitato. Alcuni utilizzatori hanno sostenuto che l'istituzione di misure antidumping potrebbe creare problemi di disponibilità del prodotto in esame nell'Unione, considerando che esistono solo due grandi produttori nell'Unione e che la domanda del prodotto in esame è in continua crescita. Va notato tuttavia che il livello relativamente basso delle misure proposte non dovrebbe precludere la possibilità di importare il prodotto in esame dai paesi interessati. Inoltre, i due produttori dell'Unione non hanno utilizzato appieno le loro capacità produttive durante il periodo considerato. È sempre possibile importare anche da altri paesi terzi, che non sono soggetti a misure. Quest'argomentazione è stata quindi respinta.

(121) In considerazione di quanto precede, anche se le misure istituite per le importazioni dai paesi interessati rischiano di avere ripercussioni negative sulla maggior parte degli utilizzatori, l'impatto generale sembra essere limitato. Di conseguenza si è concluso provvisoriamente che, in base alle informazioni disponibili, le misure antidumping contro le importazioni del prodotto in esame dai paesi interessati non avranno un impatto negativo significativo sugli utilizzatori del prodotto in esame.

▼B

6.5. **Conclusioni sull'interesse dell'Unione**

(122) Visto quanto precede, si è concluso provvisoriamente che nell'insieme, sulla base delle informazioni disponibili relative all'interesse dell'Unione, non esistono ragioni valide contrarie all'istituzione di misure provvisorie nei confronti delle importazioni del prodotto in esame dai paesi interessati.

7. MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

(123) Viste le conclusioni raggiunte riguardo al dumping, al pregiudizio, al nesso di causalità e all'interesse dell'Unione, è opportuno istituire misure antidumping provvisorie per impedire che le importazioni oggetto di dumping continuino ad arrecare pregiudizio all'industria dell'Unione.

7.1. **Livello di eliminazione del pregiudizio**

(124) Allo scopo di stabilire il livello delle misure, si è tenuto conto dei margini di dumping rilevati e dell'importo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

(125) Nel calcolo dell'importo del dazio necessario per eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole è stato considerato che le misure dovrebbero consentire all'industria dell'Unione di coprire i costi di produzione e di realizzare un profitto al lordo delle imposte pari a quello che una società dello stesso tipo potrebbe ragionevolmente realizzare in questo settore in condizioni di concorrenza normali, cioè in assenza di importazioni in dumping, sulle vendite del prodotto simile nell'Unione.

(126) Pertanto, il livello di eliminazione del pregiudizio è stato calcolato confrontando il prezzo medio delle importazioni oggetto di dumping e il prezzo obiettivo dell'industria dell'Unione. Il prezzo obiettivo è stato ottenuto calcolando il prezzo di vendita di pareggio dell'industria dell'Unione (poiché essa ha subito perdite nel PI) e sommando a tale prezzo di vendita un margine di profitto obiettivo. L'industria dell'Unione ha sostenuto che il 15 % sarebbe stato appropriato come margine di profitto obiettivo, ma che non era in grado di realizzarlo. Per questo motivo il margine di profitto obiettivo è stato fissato provvisoriamente al 7,7 %, che corrisponde all'ultimo margine di profitto realizzato da uno dei denunzianti nell'ultimo anno redditizio prima del periodo considerato.

(127) Il margine medio di underselling è stato fissato al 24,2 % per l'India, al 9,1 % per l'Indonesia e al 25,7 % per la Malaysia.

7.2. **Misure provvisorie**

(128) Alla luce di quanto precede e in conformità all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, si ritiene che sia opportuno istituire un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni del prodotto in esame dall'India, dall'Indonesia e dalla Malaysia al livello corrispondente al più basso tra il margine di dumping e il margine di pregiudizio, conformemente al principio del dazio inferiore. Fuorché in un caso, le aliquote del dazio antidumping sono sempre basate sul margine di dumping.

▼B

(129) Sulla base di quanto precede, si propongono provvisoriamente le seguenti aliquote del dazio antidumping, espresse in percentuale sul prezzo CIF alla frontiera dell'Unione, dazio doganale non corrisposto:

Paese	Società	Dazio antidumping provvisorio %
India	VVF Limited	4,8
	Tutte le altre società	9,3
Indonesia	P.T. Ecogreen Oleochemicals	6,3
	P.T. Musim Mas	4,3
	Tutte le altre società	7,6
Malaysia	KL-Kepong Oleomas (KLK)	5,0
	Emery	5,3
	Tutte le altre società	13,8

(130) Le aliquote individuali del dazio antidumping specificate nel presente regolamento sono state stabilite in base alle conclusioni della presente inchiesta. Esse rispecchiano quindi la situazione constatata durante l'inchiesta per le imprese interessate. Queste aliquote del dazio (diversamente dal dazio nazionale applicabile a «tutte le altre società») si applicano quindi esclusivamente alle importazioni dei prodotti originari dei paesi interessati e fabbricati dalle società, ossia dalle specifiche persone giuridiche che sono menzionate. I prodotti importati fabbricati da altre società, il cui nome e indirizzo non siano specificamente menzionati nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate alle società specificamente menzionate, non possono beneficiare di tali aliquote e sono soggette all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società».

(131) Le eventuali richieste di applicazione di tali aliquote individuali del dazio antidumping (ad esempio, in seguito a un cambiamento della ragione sociale della società o all'istituzione di nuove entità produttive o di vendita) devono essere inoltrate alla Commissione ([1]), complete di tutte le informazioni pertinenti, in particolare l'indicazione di eventuali mutamenti nelle attività della società riguardanti la produzione, le vendite sul mercato interno e le vendite all'esportazione, collegati ad esempio al cambiamento della ragione sociale o ai cambiamenti a livello di entità produttive o di vendita. Se opportuno, il regolamento sarà modificato aggiornando l'elenco delle imprese che beneficiano di aliquote del dazio individuali.

(132) Per garantire la corretta applicazione del dazio antidumping, il livello del dazio residuo dovrà essere applicato non solo ai produttori esportatori che non hanno collaborato, ma anche ai produttori che non hanno esportato verso l'Unione durante il PI.

(133) Ai fini di una corretta gestione, occorre fissare un periodo entro il quale le parti interessate che si sono manifestate entro il termine specificato nell'avviso di apertura possano presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere un'audizione. È inoltre opportuno precisare che le conclusioni relative all'istituzione dei dazi

([1]) Commissione europea, direzione generale Commercio, Direzione H, Ufficio Nerv-105, 1049 Bruxelles.

▼B

esposte ai fini del presente regolamento sono provvisorie e possono essere riesaminate in vista dell'adozione di eventuali misure definitive,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcoli grassi saturi con una catena di atomi di carbonio di lunghezza C8, C10, C12, C14, C16 o C18 (esclusi gli isomeri ramificati), compresi gli alcoli grassi saturi puri, detti anche «frazioni pure» (single cuts), e le miscele contenenti prevalentemente una combinazione di catene di atomi di carbonio di lunghezza C6-C8, C6-C10, C8-C10, C10-C12 (generalmente classificate come C8-C10), le miscele contenenti prevalentemente una combinazione di catene di atomi di carbonio di lunghezza C12-C14, C12-C16, C12-C18, C14-C16 (generalmente classificate come C12-C14) e le miscele contenenti prevalentemente una combinazione di catene di atomi di carbonio di lunghezza C16-C18, attualmente classificati ai codici NC ex 2905 16 85, 2905 17 00, ex 2905 19 00 ed ex 3823 70 00 (codici TARIC 2905 16 85 10, 2905 19 00 60, 3823 70 00 11 e 3823 70 00 91) e originari dell'India, dell'Indonesia e della Malaysia.

2. L'aliquota del dazio antidumping provvisorio, applicabile al prezzo netto, franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, dei prodotti descritti al paragrafo 1 e fabbricati dalle società sottoindicate, è la seguente:

Paese	Società	Dazio antidumping provvisorio %	Codice addizionale TARIC
India	►C1 VVF Ltd., Taloja, Maharashtra ◄	4,8	B110
	Tutte le altre società	9,3	B999
Indonesia	PT. Ecogreen Oleochemicals, Kabil, Batam	6,3	B111
	P.T. Musim Mas, Tanjung Mulia, Medan, Sumatera Utara	4,3	B112
	Tutte le altre società	7,6	B999
Malaysia	KL-Kepong Oleomas Sdn Bhd, Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan	5,0	B113
	Emery Oleochemicals (M) Sdn. Bhd., Kuala Langat, Selangor	5,3	B114
	Tutte le altre società	13,8	B999

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

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

▼B

Articolo 2

Fatte salve le disposizioni dell'articolo 20 del regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, le parti interessate possono chiedere di essere informate dei principali fatti e delle considerazioni in base a cui è stato adottato il presente regolamento, presentare osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite dalla Commissione entro un mese dalla data di entrata in vigore del presente regolamento.

A norma dell'articolo 21, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, le parti interessate possono presentare osservazioni sull'applicazione del presente regolamento entro un mese dalla data della sua entrata in vigore.

Articolo 3

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

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

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