II

(Atti non legislativi)

REGOLAMENTI

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) 2023/265 DELLA COMMISSIONE

del 9 febbraio 2023

che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di piastrelle di ceramica originarie dell'India e della Turchia

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 13 dicembre 2021 la Commissione europea («Commissione») ha aperto un'inchiesta antidumping relativa alle importazioni di piastrelle di ceramica originarie dell'India e della Turchia («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 3 novembre 2021 dalla Federazione europea dei produttori di piastrelle di ceramica (*European Ceramic Tile Manufacturers' Association*, «CET» o «denunciante») per conto dell'industria dell'Unione di piastrelle di ceramica 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. Parti interessate

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

(4) Le parti interessate hanno avuto la possibilità di comunicare le loro osservazioni sull'apertura dell'inchiesta e di chiedere un'audizione con la Commissione e/o il consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale. La Commissione ha tenuto audizioni con un produttore esportatore turco e le sue società collegate, con il governo turco e con l'Associazione turca degli esportatori di cemento, vetro, ceramica e prodotti del suolo (*Cement, Glass, Ceramic and Soil Products Exporters Association*, «CGCSA»).

([1]) GU L 176 del 30.6.2016, pag. 21.

([2]) Avviso di apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni di piastrelle di ceramica originarie dell'India e della Turchia (GU C 501 del 13.12.2021, pag. 25).

1.3. **Osservazioni sull'apertura dell'inchiesta**

(5) Il governo turco, il gruppo Bien & Qua, la CGCSA, l'associazione dei produttori di ceramica di Morbi, il Consiglio indiano delle piastrelle e dei sanitari di ceramica («il consiglio indiano e l'associazione indiana») e diversi produttori/esportatori indiani hanno presentato osservazioni sulla denuncia e sull'apertura dell'inchiesta. Il denunciante ha inoltre presentato osservazioni che confutano le comunicazioni delle parti interessate.

(6) In via preliminare, la Commissione ha osservato di aver effettuato l'esame della denuncia a norma dell'articolo 5 del regolamento di base e di essere giunta alla conclusione che le condizioni per l'apertura di un'inchiesta erano soddisfatte, vale a dire che esistevano elementi di prova sufficienti per avviare l'inchiesta.

(7) A norma dell'articolo 5, paragrafo 2, del regolamento di base la denuncia deve contenere tutte le informazioni di cui il denunciante può disporre. Lo standard giuridico degli elementi di prova richiesti ai fini dell'apertura di un'inchiesta (elementi di prova «sufficienti») è diverso da quello necessario ai fini di una determinazione preliminare o definitiva dell'esistenza del dumping, del pregiudizio o del nesso di causalità. Pertanto, elementi di prova che sono insufficienti, per quantità o qualità, a giustificare una determinazione preliminare o definitiva del dumping, del pregiudizio o del nesso di causalità possono tuttavia essere sufficienti a giustificare l'apertura di un'inchiesta ([3]).

(8) Il governo turco, i produttori esportatori indiani, il gruppo Bien & Qua, il consiglio indiano e l'associazione indiana e la CGCSA hanno contestato l'analisi della Commissione sul grado di sostegno alla denuncia («analisi della rappresentatività»).

(9) Tali parti hanno osservato che, secondo quanto indicato nella denuncia, questa era sostenuta solo da una «piccola parte» dei produttori nazionali, pari al 25,8 % della produzione totale di piastrelle di ceramica dell'Unione nel 2020.

(10) Tali parti hanno inoltre affermato che la suddetta percentuale non poteva essere considerata una quota preponderante dell'industria nazionale ai sensi dell'articolo 4 dell'accordo relativo all'applicazione dell'articolo VI dell'accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio del 1994 («accordo antidumping dell'OMC») e che era dubbio che la denuncia fosse stata presentata da o per conto di produttori nazionali che raggiungevano la soglia del 25 % di cui all'articolo 5.4 dell'accordo antidumping dell'OMC. Hanno anche chiesto alla Commissione di divulgare la sua analisi della rappresentatività e il suo metodo, osservando che alcuni produttori di piastrelle di ceramica dell'Unione non figuravano neppure come tali nell'elenco di cui all'allegato 4 della denuncia o che il denunciante non aveva fornito elementi di prova del fatto che la decisione di presentare la denuncia fosse sostenuta da tutti i suoi membri.

(11) Tutte le contestazioni relative alla rappresentatività sono state respinte. La Commissione ha effettuato una propria analisi della rappresentatività. In via preliminare, ha contattato tutti i produttori noti di piastrelle di ceramica dell'Unione e ha chiesto loro di esprimere la loro posizione riguardo all'apertura dell'inchiesta e di riferire in merito alla loro produzione per il periodo dell'inchiesta (dal 1º luglio 2020 al 30 giugno 2021). Produttori per oltre il 30 % della produzione totale dell'UE hanno espresso sostegno all'apertura dell'inchiesta e nessun produttore ha espresso opposizione o una posizione neutrale. Sono state pertanto raggiunte le soglie pertinenti di cui all'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento di base. L'esito finale, le società contattate, le risposte non riservate e il metodo sono stati resi disponibili nel fascicolo non riservato dell'inchiesta («nota al fascicolo sulla rappresentatività»).

(12) A norma dell'articolo 5, paragrafo 2, lettera a), del regolamento di base, la denuncia contiene un elenco di tutti i produttori nazionali noti al denunciante, che non sono necessariamente tutti i produttori. L'analisi della rappresentatività è stata effettuata sulla base dei produttori noti all'epoca, come spiegato nel considerando 11. È possibile che l'elenco dei produttori nazionali non fosse completo; tuttavia in seguito all'apertura dell'inchiesta non si è manifestato nessun altro produttore dell'Unione che avrebbe reso invalida la valutazione della rappresentatività della denuncia.

(13) Le parti interessate non hanno fornito alcun elemento di prova del motivo per cui la denuncia, in particolare gli indicatori di pregiudizio basati sulle società che hanno fornito i dati per la denuncia, darebbe luogo a un'analisi distorta che non sarebbe rappresentativa dell'industria dell'Unione nel suo complesso. Esse si limitano a osservare che il 25,8 % dei produttori nazionali che sostengono la denuncia è una percentuale «molto bassa» e «inusuale».

([3]) Sentenza del Tribunale dell'11 luglio 2017, Viraj Profiles Ltd/Consiglio dell'Unione europea, T-67/14, ECLI: EU:T:2017:481, punto 98.

(14) Per quanto riguarda la definizione di industria dell'Unione, le parti interessate hanno combinato l'articolo 4 del regolamento di base, relativo alla definizione di industria dell'Unione, e l'articolo 5 che stabilisce le disposizioni per l'apertura del procedimento. La soglia del 25 % della produzione richiesta per l'apertura dell'inchiesta non riguarda necessariamente il criterio della «proporzione maggioritaria» ([4]).

(15) I produttori esportatori indiani hanno affermato che, nello stabilire la produzione dell'Unione per l'anno 2020, il denunciante ha irragionevolmente scartato per futili motivi i dati Prodcom relativi alla produzione.

(16) La Commissione ha espresso disaccordo. Oltre ad affermare che non è stato fornito alcun metodo e che i dati della CET non sono stati né sottoposti ad audit né verificati da governi o agenzie, le parti interessate non hanno trasmesso alcun elemento di prova del motivo per cui i dati comunicati al denunciante dai suoi membri (associazioni nazionali di produttori) sarebbero lacunosi. Il denunciante ha di fatto effettuato un controllo incrociato dei dati Prodcom con i dati raccolti direttamente dalle associazioni nazionali e ha debitamente spiegato il motivo per cui ha giudicato questi ultimi più affidabili. La Commissione ha ritenuto ragionevole l'argomentazione contenuta nella denuncia.

(17) I produttori esportatori indiani e il gruppo Bien & Qua hanno affermato che le società che hanno deciso di non collaborare all'inchiesta come società incluse nel campione sono da intendersi come società che non esprimevano sostegno alla denuncia. La Commissione dovrebbe pertanto valutare il livello di sostegno escludendo la produzione di tali società.

(18) L'argomentazione è stata respinta. Il sostegno alla denuncia prima dell'apertura del procedimento e l'analisi della rappresentatività sono disciplinati dall'articolo 5 del regolamento di base e riguardano l'apertura di un procedimento. Il campionamento, invece, si basa sull'articolo 17 del regolamento di base e riguarda l'inchiesta. Il fatto che una società che sostiene l'apertura dell'inchiesta decida in un secondo momento di uscire dal campione selezionato dalla Commissione non incide sull'analisi della rappresentatività. Tali società sono comunque produttori dell'Unione che hanno sostenuto l'apertura dell'inchiesta.

(19) Il governo turco, i produttori esportatori indiani e il consiglio indiano e l'associazione indiana hanno contestato per vari motivi la concessione dell'anonimato da parte della Commissione ad alcuni produttori dell'Unione. Tali parti hanno affermato che, per formulare asserzioni relative al pregiudizio, era necessario divulgare l'identità dei denuncianti, in quanto senza tale conoscenza non era possibile valutare le argomentazioni riguardanti il pregiudizio. Hanno inoltre affermato che l'anonimato costituiva un tentativo deliberato del denunciante di evitare proteste legittime da parte dell'industria utilizzatrice dell'Unione. Hanno altresì contestato una violazione dei diritti della difesa in quanto, senza conoscere le identità, i dati dei produttori dell'Unione non potevano essere sottoposti a controlli incrociati con fonti pubbliche.

(20) La Commissione ha espresso disaccordo. La concessione di un trattamento riservato dell'identità non ha inciso sulla possibilità per le parti interessate di valutare il pregiudizio asserito nella denuncia. La denuncia conteneva infatti tutti gli indicatori di pregiudizio necessari nonché una spiegazione delle fonti, compreso il numero di società che hanno fornito indicatori pertinenti. Le parti interessate hanno avuto la possibilità di presentare, e di fatto hanno presentato, osservazioni in merito alla valutazione del pregiudizio asserito nella denuncia. La Commissione ha inoltre osservato che l'anonimato è stato concesso solo alle società per le quali sussistono motivi debitamente giustificati e che hanno dimostrato il rischio di ritorsioni, come spiegato nella nota al fascicolo sulla legittimazione ad agire.

(21) Per quanto riguarda la rappresentatività, come spiegato nel considerando 11, il risultato era disponibile nel fascicolo non riservato e comprendeva le risposte non riservate di tutte le società che hanno partecipato. Tali risposte, sebbene anonime, contenevano comunque i dati necessari per consentire alle altre parti interessate di valutare l'analisi della Commissione, ossia, tra gli altri fattori, i dati per società sulla produzione e sulle vendite.

([4]) Comunità europee — Misure antidumping definitive su determinati elementi di fissaggio in ferro o acciaio originari della Cina, relazione dell'organo d'appello (WT/DS397/AB/R), punto 418. Cfr. anche la sentenza della Corte di giustizia dell'8 settembre 2015, *Philips Lighting Poland e Philips Lighting/Consiglio*, C-511/13 P, ECLI:EU:C:2015:553, punti 60-73.

(22) L'asserzione secondo cui si trattava di un tentativo deliberato di evitare proteste legittime da parte dell'industria utilizzatrice è priva di fondamento. L'anonimato è stato concesso a causa del rischio di ritorsioni e non ha in alcun modo impedito agli utilizzatori di esprimere le loro opinioni. La Commissione ha contattato tutti gli utilizzatori noti al momento dell'apertura dell'inchiesta e li ha invitati a collaborare e a presentare osservazioni nel quadro della valutazione dell'interesse dell'Unione ([5]). Coloro che si sono registrati come parti interessate hanno avuto accesso alla versione non riservata della denuncia e hanno avuto la possibilità di presentare osservazioni sulla denuncia e sull'apertura dell'inchiesta ([6]).

(23) Il governo turco, il gruppo Bien & Qua e la CGCSA hanno contestato il periodo utilizzato nella denuncia (dal 1º gennaio 2017 al 31 dicembre 2020) in quanto non era il più vicino possibile alla data di apertura ed era diverso dal periodo dell'inchiesta scelto dalla Commissione. A tale riguardo, il governo turco ha fatto riferimento alla relazione finale del panel nel procedimento dell'OMC relativo alla risoluzione della controversia Messico – Tubi di acciaio ([7]).

(24) La Commissione ha osservato che il regolamento di base non prevedeva alcun obbligo giuridico per quanto riguarda il periodo scelto dai denuncianti, né imponeva che il periodo scelto per l'inchiesta dovesse coincidere con quello scelto dai denuncianti. Tuttavia, come ha fatto nel presente caso e come previsto dall'articolo 6 del regolamento di base, ai fini di una conclusione rappresentativa la Commissione può scegliere un periodo più recente, che riguarda normalmente un periodo non inferiore ai sei mesi immediatamente precedenti l'avvio del procedimento. Ciò non significa che il periodo scelto dai denuncianti non fosse valido ai fini della denuncia. Inoltre le parti interessate non hanno fornito alcun elemento di prova del contrario.

(25) Infine la relazione del panel dell'OMC citata dal governo turco non è applicabile al periodo scelto dal denunciante, in quanto l'oggetto di tale controversia era la scelta del periodo dell'inchiesta da parte dell'autorità incaricata dell'inchiesta, che in quel caso coincideva con il periodo della denuncia. Inoltre il punto controverso citato dal governo turco era un intervallo di otto mesi tra il periodo dell'inchiesta scelto dall'autorità incaricata dell'inchiesta e l'apertura del procedimento. Nel presente caso, il divario era inferiore a sei mesi.

(26) Il governo turco ha osservato che il valore normale costruito utilizzato dal denunciante nei calcoli del dumping per la Turchia era eccessivamente gonfiato a causa della fonte utilizzata nella denuncia per il calcolo dei salari nel paese. Ha inoltre osservato che nell'allegato 10 della denuncia, nella fase 5 del calcolo del dumping nel documento intitolato «Dumping calculation for Türkiye – Methodology and SG&A», nel titolo e nel testo erano menzionati i prezzi all'esportazione franco fabbrica e CIF indiani. Ha quindi chiesto alla Commissione di chiarire se si trattasse di un errore di battitura o se per calcolare il dumping sulle esportazioni turche fossero stati utilizzati i prezzi franco fabbrica e CIF indiani.

(27) I dati su cui è stato basato il valore normale sono stati suffragati da elementi di prova sufficienti, come confermato dall'analisi dei servizi della Commissione. Come indicato nel considerando 7, i dati utilizzati dal denunciante erano quelli di cui poteva disporre. La Commissione ha confermato che la menzione dei prezzi all'esportazione franco fabbrica e CIF indiani era un errore di battitura e che per il calcolo del dumping sulle esportazioni turche sono stati utilizzati i prezzi franco fabbrica e CIF turchi.

(28) I produttori esportatori indiani hanno affermato che la denuncia non conteneva elementi di prova dell'esistenza di pratiche di dumping riguardanti l'India, in quanto il denunciante ha costruito il valore normale. A loro avviso, l'articolo 5.2 dell'accordo antidumping dell'OMC imponeva al richiedente di fornire le informazioni di cui poteva ragionevolmente disporre sui prezzi di vendita del prodotto in questione quando era destinato al consumo sul mercato interno dei paesi interessati.

([5]) Avviso di apertura, sezione 5.5.
([6]) Avviso di apertura, sezione 5.2.
([7]) Mexico – Anti-dumping Duties on Steel Pipes and Tubes from Guatemala – Relazione finale del panel (WT/DS331/R), punti 7.234-7.236.

(29) L'argomentazione è stata respinta. Come indicato nella denuncia, il denunciante ha cercato in primo luogo di ottenere i prezzi praticati sul mercato interno indiano. Ha chiesto a tutte le sue associazioni aderenti di raccogliere fatture, preventivi o listini prezzi relativi alle vendite sul mercato interno nel 2020. Una delle associazioni nazionali di produttori ha specificamente commissionato una relazione a tal fine e l'ha trasmessa al denunciante. Tale relazione comprendeva fatture relative a vendite sul mercato interno indiano per soli due mesi del periodo dell'inchiesta utilizzato nella denuncia. Il denunciante ha pertanto fatto ricorso alla costruzione del valore normale. L'articolo 5.2 dell'accordo antidumping dell'OMC e l'articolo 5, paragrafo 2, lettera c), del regolamento di base stabiliscono chiaramente che il valore normale può essere basato sul valore costruito del prodotto.

(30) I produttori esportatori indiani hanno sostenuto che la denuncia ricorreva in misura eccessiva alla riservatezza e che ciò ha impedito loro di valutare elementi importanti e di rispondere adeguatamente alle argomentazioni contenute nella denuncia.

(31) La Commissione ha espresso disaccordo. A suo avviso, la versione della denuncia consultabile dalle parti interessate conteneva tutti gli elementi di prova e i riassunti non riservati dei dati forniti in via riservata essenziali affinché le parti interessate esercitassero i loro diritti di difesa nel corso del procedimento.

(32) L'articolo 19 del regolamento di base autorizza la protezione di informazioni di natura riservata nei casi in cui la divulgazione implicherebbe un significativo vantaggio concorrenziale per un concorrente oppure danneggerebbe gravemente la persona che ha fornito l'informazione o la persona dalla quale l'ha ottenuta. La Commissione ha valutato le informazioni contenute negli allegati sensibili della denuncia e ha ritenuto che esse rientrassero in tali categorie.

(33) In ogni caso la Commissione ha osservato che i produttori esportatori indiani si sono limitati a segnalare come problematiche le parti della denuncia etichettate come «sensibili», senza spiegare il motivo. Per ogni parte segnalata, il denunciante ha fornito una sintesi significativa delle informazioni contenute negli allegati sensibili della denuncia, «affinché la sostanza delle informazioni presentate a titolo riservato possa essere adeguatamente compresa», come stabilito dall'articolo 19, paragrafo 2, del regolamento di base.

(34) Ad esempio, dalla versione non riservata della denuncia è emerso chiaramente che essa è stata presentata per conto di 29 produttori di piastrelle di ceramica dell'Unione, quali fossero le dimensioni di tali produttori dell'Unione e che altri due produttori dell'Unione hanno sostenuto ufficialmente la denuncia. Gli allegati non riservati 7, 8 e 9 includevano gli elenchi dei produttori indiani e turchi. L'allegato 10 non riservato conteneva un'esauriente spiegazione del valore normale costruito e del margine di dumping per l'India. L'allegato 11 non riservato conteneva i dati relativi all'analisi dei flussi commerciali. L'allegato 12 non riservato e il testo non riservato della denuncia contenevano tutti gli indicatori di pregiudizio (aggregati). I calcoli dell'undercutting e dell'underselling, compresi i prezzi e il metodo utilizzati, erano spiegati nel testo della denuncia. Gli allegati 22 e 23 non riservati spiegavano quali informazioni erano state presentate a titolo riservato e contenevano una sintesi di tali informazioni.

(35) Il gruppo Bien & Qua e la CGCSA hanno contestato il cumulo delle importazioni turche e indiane contenuto nella denuncia, adducendo come motivazione i diversi prezzi all'importazione tra i due paesi e tra i prezzi della Turchia e dell'Unione, il diverso andamento delle importazioni, la distribuzione geografica delle importazioni, presunte differenze nei prodotti e l'accordo di associazione UE-Turchia.

(36) La Commissione ha espresso disaccordo. Innanzitutto, come sostenuto dal denunciante nella sua comunicazione sull'apertura, l'accordo di associazione UE-Turchia era irrilevante ai fini dell'analisi di cui all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base.

(37) Per quanto riguarda gli altri motivi addotti dalle parti interessate, la Commissione ha constatato che le condizioni per il cumulo dei paesi interessati a norma dell'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base erano soddisfatte nella fase della denuncia sulla base delle informazioni e delle statistiche disponibili. I margini di dumping sono risultati superiori al livello minimo. Come risulta dalle statistiche ufficiali disponibili sulle importazioni, le importazioni oggetto di dumping erano superiori al livello minimo per tutti i paesi interessati.

(38) Inoltre le condizioni di concorrenza sono state considerate simili, in quanto

— vi erano sovrapposizioni in termini di presenza geografica tra i prodotti dei paesi interessati e quelli dell'industria dell'Unione, come sostenuto anche dal denunciante nelle sue osservazioni. Inoltre l'Unione è un mercato unico e il fatto che le importazioni dall'India e dalla Turchia fossero più predominanti in alcuni Stati membri rispetto ad altri non implica che tali prodotti non fossero in concorrenza nello stesso mercato, tra loro e con la produzione interna dell'Unione;

— i prezzi praticati sia dall'India che dalla Turchia erano inferiori ai livelli dei prezzi e dei costi totali dell'industria dell'Unione. Le diverse tendenze delle importazioni e la differenza tra i prezzi della Turchia e dell'India non costituivano un motivo di decumulo. Come indicato sopra, le importazioni di entrambi i paesi sono superiori al livello minimo e il denunciante ha fornito elementi di prova dell'esistenza del dumping per entrambi;

— durante il periodo in esame le importazioni da entrambi i paesi interessati, in termini assoluti o relativi, hanno registrato una presenza significativa sul mercato;

— la denuncia ha fornito sufficienti elementi di prova del fatto che i prodotti turchi e indiani erano molto simili per un'ampia gamma di tipi di prodotto, dalle piastrelle di piccole o grandi dimensioni fino alle grandi lastre e ai prodotti di gres porcellanato e non.

(39) Il governo turco, i produttori esportatori indiani, il gruppo Bien & Qua e la CGCSA hanno sostenuto che alcuni indicatori di pregiudizio analizzati nella denuncia (ad esempio la capacità produttiva, il volume delle vendite sul mercato dell'Unione, i prezzi di vendita sul mercato dell'Unione, l'occupazione e le scorte) hanno registrato un andamento positivo nel periodo in esame, il che dimostra chiaramente che i denuncianti non hanno subito un pregiudizio. Il governo turco ha inoltre affermato che il pregiudizio era diverso a seconda del gruppo (grandi, medie e piccole imprese dell'Unione) e che la Commissione dovrebbe analizzare il pregiudizio nel suo complesso.

(40) Come osservazione preliminare, nella fase della denuncia, la valutazione della presenza di sufficienti elementi di prova dell'esistenza del pregiudizio richiede un esame, tra l'altro, dei fattori attinenti di cui all'articolo 5, paragrafo 2, lettera d), del regolamento di base. L'articolo 5, paragrafo 2, del regolamento di base non richiede che tutti i fattori di pregiudizio menzionati nell'articolo 3, paragrafo 5, dello stesso regolamento indichino un deterioramento ai fini della determinazione di un pregiudizio notevole. L'articolo 5, paragrafo 2, del regolamento di base afferma piuttosto che la denuncia deve contenere informazioni relativamente alle variazioni del volume delle importazioni asseritamente oggetto di dumping, al loro effetto sui prezzi del prodotto simile sul mercato dell'Unione e alla conseguente incidenza di tali importazioni sull'industria dell'Unione quale risulta dai fattori e dagli indicatori attinenti (non necessariamente tutti) alla situazione dell'industria dell'Unione, elencati all'articolo 3, paragrafi 3 e 5, del regolamento di base. Pertanto, al fine di accertare se gli elementi di prova dell'esistenza del pregiudizio sono sufficienti, non tutti i fattori devono mostrare un deterioramento né la denuncia doveva necessariamente esaminarli tutti.

(41) Per quanto riguarda il pregiudizio, l'analisi specifica della denuncia ha dimostrato la presenza di elementi di prova sufficienti a indicare una maggiore penetrazione del mercato dell'Unione (in termini sia assoluti che relativi) da parte delle importazioni di piastrelle di ceramica dall'India e dalla Turchia.

(42) In particolare, secondo gli elementi di prova forniti nella denuncia, dal 2017 al 2020 le importazioni in termini di volume dalla Turchia sono aumentate del 48 % (da 32 milioni di m^2 nel 2017 a 46 milioni di m^2 nel periodo dell'inchiesta), raggiungendo una quota di mercato del 5,7 % nel 2020 (rispetto al 4,1 % nel 2017). Durante tale periodo i prezzi turchi sono diminuiti in media del 3 %. Nello stesso periodo le importazioni dall'India sono triplicate in termini di volume (da circa 8 milioni di m^2 a oltre 25 milioni di m^2), raggiungendo una quota di mercato del 3,1 % nel 2020 (rispetto a poco più dell'1 % nel 2017). Sempre secondo gli elementi di prova forniti nella denuncia, tali importazioni sono state effettuate a prezzi di dumping notevolmente inferiori a quelli dell'industria dell'Unione. Tale circostanza sembra aver avuto un effetto notevolmente pregiudizievole sullo stato dell'industria dell'Unione, dimostrato ad esempio dal calo della quota di mercato o da un deterioramento dei risultati finanziari.

(43) Il governo turco ha affermato che la suddivisione dell'industria dell'Unione in tre gruppi diversi a seconda della produzione per società costituiva un tentativo deliberato da parte del denunciante di sottolineare il presunto pregiudizio per il piccolo gruppo di denuncianti.

(44) La Commissione ha espresso disaccordo. La denuncia comprendeva gli indicatori microeconomici di pregiudizio per i tre gruppi separatamente e per tutti e tre insieme, nonché gli indicatori macroeconomici di pregiudizio per l'intera industria dell'Unione. Essa conteneva pertanto sufficienti elementi di prova dell'esistenza del pregiudizio per l'intera industria dell'Unione e consentiva un'analisi più dettagliata, in quanto le tendenze non erano le stesse per i tre gruppi.

(45) Il governo turco, i produttori esportatori indiani, il consiglio indiano e l'associazione indiana, la CGCSA e il gruppo Bien & Qua hanno affermato che la denuncia non conteneva sufficienti elementi di prova dell'esistenza di un nesso di causalità tra le importazioni asseritamente oggetto di dumping e l'asserito pregiudizio subito dall'industria dell'Unione e che il presunto pregiudizio aveva altre cause, come la pandemia di COVID-19, l'aumento dei costi dell'industria dell'Unione o il cattivo andamento delle sue esportazioni.

(46) La Commissione ha espresso disaccordo. Nella sezione 6 la denuncia ha analizzato altri fattori noti che potrebbero aver avuto un impatto sui risultati dell'industria dell'Unione, tra cui l'andamento delle esportazioni, l'aumento dei costi, l'impatto della pandemia di COVID-19 o le importazioni da paesi diversi dall'India e dalla Turchia.

(47) Concretamente, la denuncia ha riconosciuto che le esportazioni delle società che hanno fornito i dati per la denuncia erano diminuite, pur rappresentando ancora il 24 % delle loro vendite totali, e ha anche indicato che l'industria delle piastrelle dell'Unione ha risentito della pandemia di COVID-19. In alcuni Stati membri (Italia e Spagna) le fabbriche sono state chiuse per diversi mesi a causa di rigorose misure sanitarie e questi lockdown hanno avuto gravi ripercussioni sulla produzione, anche se l'industria è riuscita a mantenere il volume delle vendite attingendo alle scorte. Per quanto riguarda le importazioni da altri paesi terzi, nessun paese terzo diverso dai paesi interessati ha raggiunto una quota di mercato superiore al livello minimo dell'1 %. Quanto ai costi, la denuncia ne ha riconosciuto l'aumento, ma ha anche fornito elementi di prova del fatto che i prezzi unitari sono aumentati meno del costo di produzione a causa della maggiore penetrazione delle importazioni dall'India e dalla Turchia a prezzi di dumping inferiori a quelli dell'industria dell'Unione.

(48) Secondo il parere della Commissione, nessuno di questi fattori analizzati nella denuncia confutava la conclusione secondo la quale vi erano elementi di prova sufficienti per l'apertura di un procedimento antidumping in relazione all'effetto gravemente pregiudizievole delle importazioni oggetto di dumping sulla situazione dell'industria dell'Unione, come spiegato nel considerando 42.

(49) La CGCSA e il gruppo Bien & Qua hanno sostenuto che l'analisi della minaccia di pregiudizio fornita nella denuncia non soddisfaceva lo standard giuridico pertinente, in quanto riguardava solo il periodo fino al secondo trimestre del 2021.

(50) Tali osservazioni non erano pertinenti ai fini dell'analisi della denuncia da parte della Commissione e dell'apertura del caso. Come sintetizzato al punto 4 dell'avviso di apertura, vi erano elementi di prova sufficienti a dimostrare che la denuncia soddisfaceva i requisiti per l'apertura di un procedimento sulla base di un pregiudizio notevole. Concretamente, il denunciante ha fornito sufficienti elementi di prova del fatto che le importazioni del prodotto oggetto dell'inchiesta dai paesi interessati sono aumentate complessivamente in termini assoluti e in termini di quota di mercato e che tale aumento e i livelli dei prezzi delle importazioni hanno avuto un impatto negativo sul livello dei prezzi praticati e sulla quota di mercato detenuta dall'industria dell'Unione, con gravi effetti negativi sull'andamento generale di quest'ultima.

(51) Sulla base di quanto precede, la Commissione ha confermato che le soglie pertinenti per l'apertura dell'inchiesta di cui all'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento di base sono state rispettate e che il denunciante ha fornito sufficienti elementi di prova dell'esistenza del dumping, del pregiudizio e del nesso di causalità, soddisfacendo in tal modo i requisiti di cui all'articolo 5.2 dell'accordo antidumping dell'OMC e all'articolo 5, paragrafo 2, del regolamento di base. Pertanto la denuncia soddisfaceva i requisiti per l'apertura di un procedimento.

(52) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, varie parti interessate hanno ribadito alcune delle osservazioni formulate all'apertura dell'inchiesta.

(53) Il governo turco, la CGCSA, la società turca Sogutsen Seramik e sedici produttori esportatori indiani hanno ribadito le contestazioni relative alla rappresentatività presentate dopo l'apertura. In particolare hanno ricordato che non si dovrebbe ritenere che l'apertura dell'inchiesta sia sostenuta dai due produttori dell'Unione che sono stati sostituiti nel campione nel momento in cui hanno informato la Commissione che non sarebbero stati in grado di compilare il questionario. Hanno inoltre ripetutamente affermato che il sostegno all'apertura del procedimento era troppo basso e non poteva essere considerato una proporzione maggioritaria dell'industria nazionale ai sensi dell'articolo 4 dell'accordo antidumping dell'OMC.

(54) Le contestazioni relative alla rappresentatività sono state affrontate nei considerando da 11 a 16 e 18. Poiché le parti non hanno presentato nuove argomentazioni, la Commissione ha confermato che tali contestazioni sono respinte.

(55) Sedici produttori esportatori indiani e la società turca Sogutsen Seramik hanno ribadito che i loro diritti della difesa sono stati violati dalla concessione dell'anonimato ad alcuni produttori dell'Unione.

(56) Le contestazioni relative all'anonimato concesso ad alcuni produttori dell'Unione e alla presunta violazione dei diritti della difesa sono state affrontate nei considerando da 20 a 22. La Commissione ha confermato che tali contestazioni sono respinte.

1.4. **Campionamento**

(57) Nell'avviso di apertura la Commissione ha indicato che avrebbe potuto ricorrere al campionamento selezionando le parti interessate in conformità dell'articolo 17 del regolamento di base.

1.4.1. *Campionamento dei produttori dell'Unione*

(58) Nell'avviso di apertura la Commissione ha comunicato di aver selezionato a titolo provvisorio un campione di sei produttori dell'Unione. La Commissione ha selezionato il campione sulla base del massimo volume rappresentativo delle vendite e della produzione, tenendo conto della ripartizione geografica e dell'elevata frammentazione dell'industria delle piastrelle di ceramica, in linea con il metodo descritto nei considerando da 59 a 63.

(59) In inchieste precedenti relative alle importazioni oggetto di dumping di piastrelle di ceramica ([8]), la Commissione ha concluso che l'industria delle piastrelle di ceramica è notevolmente frammentata. Pertanto, affinché i risultati relativi alle grandi imprese non prevalessero nell'analisi del pregiudizio e al fine di rispecchiare opportunamente la situazione dei piccoli e medi produttori, che costituiscono complessivamente una parte significativa della produzione dell'Unione, la Commissione ha deciso di definire tre categorie di produttori in base al quantitativo di produzione annuale:

— categoria 1: grandi produttori — produzione annuale superiore a 10 milioni di m^2;

— categoria 2: medi produttori — produzione annuale compresa tra 5 e 10 milioni di m^2;

— categoria 3: piccoli produttori — produzione annuale inferiore a 5 milioni di m^2.

(60) Sebbene la presente inchiesta abbia rivelato una prevalenza di grandi produttori, l'industria dell'Unione è rimasta altamente frammentata e nel periodo dell'inchiesta i piccoli e medi produttori rappresentavano circa la metà della produzione dell'Unione. Di conseguenza la Commissione ha ritenuto che la frammentazione dell'industria dell'Unione dovesse essere presa in considerazione anche nella presente inchiesta. Ha pertanto deciso di applicare per la selezione del campione lo stesso metodo utilizzato nelle inchieste precedenti e ha ritenuto che tutte le categorie di produttori dovessero essere rappresentate nel campione.

(61) Il campione provvisorio era costituito da sei produttori dell'Unione. I produttori dell'Unione inclusi nel campione rappresentavano il 6 % della produzione totale stimata dell'Unione e l'8 % del totale delle vendite dell'industria dell'Unione nel periodo dell'inchiesta. Erano rappresentate società appartenenti a tutte e tre le categorie: un grande produttore, due medi produttori e tre piccoli produttori.

(62) Per riflettere le varie situazioni riscontrabili nell'Unione nei diversi Stati membri, nel selezionare il campione la Commissione ha anche tenuto conto della ripartizione geografica di cui al considerando 58. I produttori inclusi nel campione erano situati in Italia, Polonia, Spagna e in un paese dell'Europa centrale. Il campione comprendeva dunque gli Stati membri in cui era ubicato circa il 90 % della produzione.

(63) Di conseguenza la Commissione ha ritenuto che il metodo applicato assicurasse che il campione fosse rappresentativo della produzione dell'Unione nel suo complesso e rispettasse pertanto l'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base.

([8]) Regolamento di esecuzione (UE) n. 917/2011 del Consiglio, del 12 settembre 2011, che istituisce un dazio antidumping definitivo e dispone la riscossione definitiva del dazio provvisorio istituito sulle importazioni di piastrelle di ceramica originarie della Repubblica popolare cinese (GU L 238 del 15.9.2011, pag. 1) e regolamento di esecuzione (UE) 2017/2179 della Commissione, del 22 novembre 2017, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di piastrelle di ceramica originarie della Repubblica popolare cinese in seguito a 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 307 del 23.11.2017, pag. 25).

(64) La Commissione ha invitato le parti interessate a esprimere osservazioni sul campione provvisorio. Non essendo pervenute osservazioni entro il termine previsto, il campione provvisorio è stato confermato. Il campione è stato considerato rappresentativo dell'industria dell'Unione.

(65) In seguito alla conferma del campione, un piccolo produttore italiano incluso nel campione ha informato la Commissione di non essere in grado di rispondere al questionario. Successivamente la Commissione ha sostituito questa società con un altro piccolo produttore italiano e ha informato le parti interessate della revisione del campione definitivo.

(66) Dopo la prima revisione del campione definitivo, la nuova società aggiunta ha informato la Commissione di non essere a sua volta in grado di rispondere al questionario. La Commissione ha rivisto nuovamente il campione definitivo e ha sostituito la società con un altro piccolo produttore italiano. La seconda revisione del campione definitivo è stata comunicata alle parti interessate.

(67) Il campione definitivo dopo la seconda revisione rappresentava il 6 % della produzione totale stimata dell'Unione e l'8 % del totale delle vendite dell'industria dell'Unione nel periodo dell'inchiesta e riguardava quattro Stati membri in cui era ubicato circa il 90 % della produzione dell'Unione. La Commissione ha ritenuto che il campione definitivo fosse rappresentativo in termini di produzione e vendite totali dell'Unione, ripartizione geografica e tenesse conto della frammentazione dell'industria dell'Unione.

(68) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo turco, la CGCSA e quattro società turche (EGE Seramik, Kale Seramik, Sogutsen Seramik e Yurtbay Seramik) hanno presentato osservazioni in merito al campione dei produttori dell'Unione. In particolare hanno affermato che un campione che rappresentava il 6 % della produzione dell'Unione non era sufficientemente rappresentativo. Il governo turco e Yurtbay Seramik hanno affermato che la Commissione avrebbe dovuto esaminare tutte le 29 società che hanno fornito informazioni ai fini della denuncia. Il governo turco e la CGCSA hanno accusato la Commissione di aver manipolato la selezione del campione optando per imprese in difficoltà finanziarie o società che producevano piastrelle di ceramica di alta gamma, ad esempio prodotti artigianali o di design.

(69) Il governo turco ha inoltre affermato che la Commissione non ha spiegato la composizione del campione, ossia il numero di società selezionate per ciascuna categoria di produttori.

(70) In primo luogo, la Commissione ha osservato che nessuna delle parti di cui al considerando 68 ha presentato osservazioni sul campione dei produttori dell'Unione entro il termine applicabile.

(71) Inoltre la Commissione non aveva né l'obbligo né la capacità di campionare tutti i produttori dell'Unione che hanno fornito informazioni per la denuncia o che hanno espresso sostegno all'apertura dell'inchiesta al riguardo. La Commissione ha selezionato un campione rappresentativo dei produttori dell'Unione «che possa essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile» in conformità dell'articolo 17 del regolamento di base. Per aumentare la rappresentatività del campione, la Commissione ha incluso il doppio del numero di produttori dell'Unione rispetto a quello solitamente campionato. Per tenere conto della frammentazione dell'industria dell'Unione, in cui i piccoli e medi produttori rappresentavano circa la metà della produzione dell'Unione nel periodo dell'inchiesta, come spiegato nel considerando 60, anziché ricorrere al campionamento dei tre maggiori produttori dell'Unione secondo la prassi abituale, la Commissione ha incluso sei società appartenenti alle tre categorie di cui al considerando 59. Se la Commissione avesse incluso solo i tre maggiori produttori dell'Unione, il campione non sarebbe aumentato in modo significativo in termini di proporzione della produzione (dal 6 % al 9 % della produzione dell'Unione) e non avrebbe rispecchiato il «massimo volume *rappresentativo* della produzione», in quanto non avrebbe tenuto conto della frammentazione dell'industria dell'Unione.

(72) La Commissione ha incluso nel campione un numero di produttori dell'Unione che poteva essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. La Commissione ha scelto i maggiori produttori di ciascuna categoria di produttori, tenendo conto anche della ripartizione geografica. Il numero di produttori dell'Unione in ciascuna categoria rifletteva la struttura dell'industria dell'Unione nota alla Commissione al momento dell'apertura dell'inchiesta.

(73) Infine la Commissione ha contestato l'affermazione del governo turco e della CGCSA di aver manipolato il campione a favore di società con costi e prezzi più elevati o di imprese in difficoltà finanziarie. La selezione del campione si è basata su criteri oggettivi e sulle informazioni a disposizione della Commissione all'apertura dell'inchiesta. Le parti interessate hanno avuto la possibilità di presentare osservazioni in merito alla selezione del campione, ma non sono pervenute osservazioni entro il termine stabilito. La Commissione ha ricordato che le successive asserzioni delle parti non erano suffragate da alcun elemento di prova.

(74) Di conseguenza tutte le contestazioni relative al campionamento dei produttori dell'Unione sono state respinte.

1.4.2. *Campionamento degli importatori*

(75) Al fine di decidere se il campionamento fosse necessario e di selezionare in caso affermativo un campione, la Commissione ha invitato tutti gli importatori indipendenti a fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura.

(76) Cinque società hanno fornito le informazioni richieste e hanno acconsentito ad essere inserite nel campione. Una delle società, OBI Group Holding SE & Co. KGaA, acquistava quasi esclusivamente il prodotto oggetto dell'inchiesta originario dell'India e della Turchia da importatori indipendenti operanti come grossisti. La Commissione ha pertanto ritenuto che la società dovesse essere esaminata in qualità di utilizzatore.

(77) Visto il numero esiguo di risposte degli importatori, la Commissione ha deciso che il campionamento non era necessario. La Commissione ha informato le parti interessate della sua decisione. Non sono state ricevute osservazioni al riguardo.

1.4.3. *Campionamento dei produttori esportatori dell'India*

(78) Per decidere se il campionamento fosse necessario e, in tal caso, selezionare un campione, la Commissione ha invitato tutti i produttori esportatori dell'India a fornire le informazioni indicate nell'avviso di apertura. La Commissione ha inoltre chiesto alla missione dell'India presso l'Unione europea di individuare e/o contattare eventuali altri produttori esportatori potenzialmente interessati a partecipare all'inchiesta.

(79) Oltre 140 produttori esportatori dell'India hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inclusi nel campione. A norma dell'articolo 17, paragrafi 1 e 2, del regolamento di base, la Commissione, attraverso una nota al fascicolo pubblico pubblicata il 22 dicembre 2021, ha annunciato la selezione di un campione preliminare di tre gruppi di produttori esportatori basato sul massimo volume rappresentativo delle esportazioni nell'Unione che potesse essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. Anche le autorità indiane sono state consultate in merito alla selezione del campione preliminare.

(80) Tre parti hanno presentato osservazioni sul campione preliminare. Due di esse hanno chiesto di essere incluse nel campione; tuttavia non hanno contestato il fatto che le tre società incluse nel campione preliminare fossero i maggiori produttori esportatori, né hanno sostenuto che la loro inclusione in luogo di una di queste tre società migliorerebbe la rappresentatività del campione. Un gruppo di produttori esportatori non incluso nel campione ha affermato che il volume combinato delle vendite nell'Unione indicato individualmente nei moduli per il campionamento dai soggetti collegati di tale gruppo lo qualificherebbe per l'inserimento nel campione in quanto si classificherebbe tra i primi tre. La Commissione ha verificato la questione e ha confermato che tale gruppo figurava effettivamente tra i tre maggiori produttori esportatori. Il 3 gennaio 2022 ha pertanto pubblicato una nota al fascicolo pubblico che annunciava un campione riveduto di tre produttori esportatori indiani. Il campione riveduto, costituito dal gruppo Lavish Granito, dal gruppo Icon Granito e dal gruppo Conor Granito, rappresentava dal 20 al 25 % delle vendite in m^2 nell'Unione europea nel periodo dell'inchiesta dichiarate da tutte le società indiane che hanno presentato risposte al campionamento e dal 16,5 al 20,5 % delle importazioni in m^2 di piastrelle di ceramica dall'India in tale periodo. Il campione è stato dunque ritenuto rappresentativo.

(81) In seguito a tale nota, il gruppo di produttori esportatori che era stato inizialmente incluso nel campione, ma che era stato poi escluso dal campione riveduto, ha chiesto di essere reinserito. La comunicazione comprendeva dati riveduti relativi alle esportazioni, che mostravano volumi di vendite nell'Unione superiori a quelli inizialmente indicati nel modulo per il campionamento. La parte ha sostenuto che se fosse stata inclusa nel campione — ricostituendo il campione iniziale o aggiungendola al campione come quarta parte — la rappresentatività sarebbe migliorata. La Commissione ha respinto la richiesta, osservando che i dati riveduti relativi alle esportazioni non avevano un impatto sulla rappresentatività del campione e che tali dati sono stati presentati dopo la scadenza del termine per la presentazione delle informazioni per il campionamento. La Commissione ha inoltre osservato che l'aggiunta di una quarta parte al campione poteva impedire la tempestiva conclusione dell'inchiesta. Di conseguenza ha confermato il campione in una nota al fascicolo pubblico del 12 gennaio 2022.

(82) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Biuro Handlowe Netto PLUS Sp. z o.o. Sp. k., Cortina Outlet & Salon Płytek Cezary Krzysztof Dąbrowski e Cortina Outlet & Salon Płytek Izabela Awier [«Netto e Cortina» o «Ceramika Netto» ([9])] hanno affermato che la Commissione avrebbe dovuto esaminare tutti i produttori esportatori che si sono manifestati. Secondo la società, la complessità tecnica del caso e le strutture complesse dei produttori esportatori indiani che hanno collaborato non giustificavano la limitazione dell'inchiesta a un campione di società.

(83) La Commissione ha espresso disaccordo. Dato l'elevato numero di produttori esportatori indiani, a norma dell'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base, la Commissione ha potuto ricorrere al campionamento. La Commissione ha selezionato un campione rappresentativo «che possa essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile» in conformità dell'articolo 17 del regolamento di base. Inoltre Ceramika Netto non ha presentato osservazioni sul campione di produttori esportatori indiani entro il termine applicabile. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

1.4.4. *Campionamento dei produttori esportatori della Turchia*

(84) Al fine di decidere se il campionamento fosse necessario e, in tal caso, selezionare un campione, la Commissione ha invitato tutti i produttori esportatori della Turchia a fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura. La Commissione ha inoltre chiesto alla rappresentanza permanente della Turchia presso l'Unione europea di individuare e/o contattare eventuali altri produttori esportatori potenzialmente interessati a partecipare all'inchiesta.

(85) Diciotto (gruppi di) produttori esportatori della Turchia hanno fornito le informazioni richieste e hanno acconsentito ad essere inclusi nel campione. A norma dell'articolo 17, paragrafi 1 e 2, del regolamento di base, la Commissione, attraverso una nota al fascicolo pubblico pubblicata il 22 dicembre 2021, ha annunciato la selezione di un campione preliminare di tre (gruppi di) produttori esportatori sulla base del massimo volume rappresentativo delle esportazioni nell'Unione che potesse essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. Anche le autorità turche sono state consultate in merito alla selezione del campione preliminare.

(86) Il governo turco, un gruppo di produttori esportatori turchi e due associazioni che rappresentano gli interessi dei produttori turchi hanno formulato osservazioni sostanziali sul campione preliminare. Il gruppo di produttori esportatori turchi ha proposto di utilizzare il peso (invece dei m^2) come criterio per classificare le società. Le quattro parti hanno contestato il campione inizialmente proposto e hanno sollevato dubbi sui dati contenuti in alcuni moduli per il campionamento e sull'ammissibilità di alcune delle parti incluse nel campione. Il 3 gennaio 2022 la Commissione ha pertanto chiesto a due società inizialmente classificate tra le prime tre di fornire chiarimenti sui dati contenuti nei moduli per il campionamento. Una società ha effettuato una lieve revisione dei dati inizialmente presentati, mentre un'altra società ha effettuato una revisione sostanziale di tali dati, dalla quale sono risultati volumi delle esportazioni notevolmente inferiori. Tale rettifica ha influito sulla classificazione di società/gruppi ai primi tre posti. Il 4 gennaio 2022 la Commissione ha pertanto pubblicato una nota al fascicolo pubblico che annunciava un campione riveduto di tre produttori esportatori turchi. La Commissione ha basato la classificazione sui m^2, ossia sull'unità di riferimento abituale nel settore delle piastrelle di ceramica. Il campione riveduto, costituito da Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. e dal gruppo composto da Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. e Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., rappresentava quasi il 51 % delle importazioni in m^2 di piastrelle di ceramica dalla Turchia nel periodo dell'inchiesta sulla base delle informazioni disponibili in tale fase. Il campione riveduto è stato dunque ritenuto rappresentativo.

(87) Il gruppo turco che ha formulato osservazioni sul campione iniziale ha ribadito le sue richieste di classificazione per peso, il che porterebbe a classificarlo tra i primi tre, e ha ricordato la sua disponibilità a far parte del campione. Non sono pervenute altre osservazioni sul campione riveduto. La Commissione non ha riscontrato argomentazioni convincenti che giustifichino l'abbandono dell'unità di riferimento normalmente utilizzata nel settore delle piastrelle di ceramica. Di conseguenza ha confermato il campione in una nota al fascicolo pubblico del 12 gennaio 2022.

1.5. **Esame individuale**

(88) Quattro gruppi di produttori esportatori dell'India e cinque gruppi di produttori esportatori della Turchia hanno chiesto un esame individuale a norma dell'articolo 17, paragrafo 3, del regolamento di base, rispondendo al questionario entro il termine di 30 giorni dalla notifica del campione. La Commissione ha stabilito che l'esame di tali richieste sarebbe stato indebitamente gravoso e avrebbe impedito la tempestiva conclusione dell'inchiesta. Ciò a

([9]) Nel corso del procedimento, le tre società hanno informato la Commissione di essersi fuse in un'unica società Ceramika Netto Sp. z o.o. Sp.K.

causa del numero di richieste, della complessità della struttura societaria di alcune parti richiedenti e delle dimensioni e della complessità del campione dei produttori esportatori esaminati. Le richieste di esame individuale sono state pertanto respinte.

(89) Ben oltre il termine indicato sopra, nell'agosto 2022 Ceramika Netto, un importatore polacco di piastrelle di ceramica, ha presentato, in allegato a una dichiarazione scritta, le lettere di due produttori indiani che chiedevano un esame individuale. Tali lettere, non accompagnate da una risposta al questionario e presentate da una parte terza sei mesi dopo la scadenza del termine per le richieste di esame individuale, non possono essere considerate richieste di esame individuale ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 3, del regolamento di base. In ogni caso, se fossero state prese in considerazione, sarebbero state respinte per gli stessi motivi delle richieste presentate correttamente di cui al considerando 88.

1.6. **Richiesta di riservatezza da parte dei produttori dell'Unione**

(90) I denuncianti e i sostenitori della denuncia, rappresentati dalla CET, hanno chiesto che i loro nomi siano mantenuti riservati, in conformità dell'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento di base, per il timore di ritorsioni. La CET ha osservato che il trattamento riservato concesso prima dell'apertura del procedimento dovrebbe essere esteso all'inchiesta.

(91) A tale riguardo, i denuncianti e i sostenitori hanno affermato che vi era il rischio di ritorsioni da parte dei loro fornitori di materie prime con sede in particolare in Turchia, dei loro acquirenti dell'Unione che facevano affidamento anche sulle importazioni dai paesi interessati e dei loro acquirenti nei paesi interessati.

(92) La Commissione ha esaminato le richieste e gli elementi di prova presentati individualmente da ciascuna società. La Commissione ha inoltre osservato che nell'inchiesta relativa alle importazioni di piastrelle di ceramica originarie della Repubblica popolare cinese ([10]) e nel successivo riesame in previsione della scadenza ([11]), l'identità dei produttori dell'Unione è stata mantenuta riservata.

(93) La Commissione ha concluso che esisteva il rischio di ritorsioni nei confronti di quattro produttori dell'Unione inclusi nel campione e su tale base ha concesso un trattamento riservato dell'identità di tali società durante tutto il procedimento.

(94) Per contro, la Commissione ha constatato che non esisteva alcun rischio di ritorsioni nei confronti del produttore spagnolo Azteca Products & Services, S.L.U. e ha pertanto deciso di divulgare il nome della società.

(95) Va osservato che la richiesta di riservatezza presentata dal gruppo VIVES era stata ritenuta ingiustificata già prima dell'apertura del procedimento (per la composizione del gruppo VIVES, cfr. il considerando 101).

1.7. **Risposte al questionario**

(96) La Commissione ha inviato al denunciante un questionario di richiesta dei macroindicatori dell'industria dell'Unione e ha chiesto ai sei produttori dell'Unione inclusi nel campione, ai tre gruppi di produttori esportatori dell'India e ai tre gruppi di produttori esportatori della Turchia di compilare i questionari pertinenti. Poiché il campionamento degli importatori indipendenti è stato abbandonato, tutti gli importatori indipendenti e tutti gli utilizzatori sono stati invitati a compilare i rispettivi questionari.

(97) I questionari per i produttori dell'Unione, gli importatori indipendenti, gli utilizzatori, i produttori esportatori dell'India e i produttori esportatori della Turchia sono stati resi disponibili online ([12]) il giorno dell'apertura del procedimento.

(98) La Commissione ha ricevuto risposte al questionario dai sei produttori dell'Unione inclusi nel campione, dal denunciante, da tre importatori, da un utilizzatore, dai tre gruppi di produttori esportatori dell'India inclusi nel campione e dai tre gruppi di produttori esportatori della Turchia inclusi nel campione.

([10]) Regolamento di esecuzione (UE) n. 917/2011.
([11]) Regolamento di esecuzione (UE) 2017/2179.
([12]) https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/case-view?caseId=2559.

(99) In seguito a una prima analisi delle risposte al questionario fornite dagli importatori, la Commissione ha chiesto informazioni sul loro potenziale rapporto con i produttori dell'India e della Turchia. Un importatore ha confermato di essere un socio legalmente riconosciuto nell'attività di un produttore di piastrelle di ceramica dell'India. Pertanto non ha potuto essere considerato un importatore indipendente. Successivamente la Commissione non ha tenuto conto delle sue risposte al questionario.

1.8. **Visite di verifica**

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

produttori dell'Unione e loro operatori commerciali collegati e il denunciante

— quattro produttori dell'Unione inclusi nel campione e, ove pertinente, i loro operatori commerciali collegati, ai quali è stato concesso il trattamento riservato come spiegato nella sezione 1.6,

— Azteca Products & Services, S.L.U. e il suo operatore commerciale collegato Kerstone, S.L., entrambi situati ad Alcora (Castellón), Spagna,

— la Federazione europea dei produttori di piastrelle di ceramica, Bruxelles, Belgio;

produttori esportatori indiani

— Icon Granito Limited e società collegate, Morbi, India («gruppo Icon»),

— Conor Granito Limited e società collegate, Morbi, India («gruppo Conor»),

— Lavish Granito Limited e società collegate, Morbi, India («gruppo Lavish»);

produttori esportatori turchi [13]

— Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. e società collegate, Uşak e Istanbul, Turchia («gruppo Hitit»),

— Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. e società collegate, Istanbul, Bilecik e Söke, Turchia («gruppo Bien & Qua»),

— Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. e società collegate, Bozüyük e Istanbul, Turchia («gruppo Vitra»).

(101) La Commissione ha effettuato controlli incrociati a distanza delle parti di seguito indicate:

produttori dell'Unione e loro operatori commerciali collegati

— Ceramica Vives S.A. e Ferraes Ceramica S.A. e i loro operatori commerciali collegati Vives Azulejos y Gres S.A. e Arcana Ceramica S.A., tutti situati ad Alcora (Castellón), Spagna («gruppo VIVES»);

utilizzatore

— OBI Group Holding SE & Co. KGaA, Wermelskirchen, Germania;

operatori commerciali collegati ai produttori esportatori della Turchia

— Vitra Fliesen GmbH & Co. KG, Merzig, Germania,

— V&B Fliesen GmbH, Merzig, Germania.

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

(102) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° luglio 2020 e il 30 giugno 2021 («periodo dell'inchiesta»). L'analisi delle tendenze utili per valutare il pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1º gennaio 2018 e la fine del periodo dell'inchiesta («periodo in esame»).

[13] A fini organizzativi, la visita di verifica di alcune società collegate si è svolta presso la sede del soggetto produttore.

(103) Il gruppo Bien & Qua e la CGCSA hanno contestato il periodo dell'inchiesta scelto dalla Commissione, affermando che non era «sufficientemente vicino» alla data di avvio del procedimento o non la precedeva «abbastanza immediatamente», come previsto dall'articolo 6, paragrafo 1, del regolamento di base. Hanno inoltre affermato che a causa della pandemia di COVID-19 il 2020 era stato un anno straordinario, caratterizzato da una significativa volatilità del mercato e quindi non rappresentativo ai fini di una determinazione obiettiva del dumping e del pregiudizio. Per questi motivi, il gruppo Bien & Qua ha dichiarato che la Commissione avrebbe dovuto scegliere il periodo tra il 1º ottobre 2020 e il 30 settembre 2021 come periodo dell'inchiesta e tra il 1º gennaio 2017 e il 30 settembre 2021 come periodo in esame.

(104) L'articolo 6, paragrafo 1, del regolamento di base non richiede un periodo che preceda «abbastanza immediatamente» l'avvio del procedimento; esso stabilisce che il periodo dell'inchiesta scelto dalla Commissione riguarda normalmente un periodo «non inferiore ai sei mesi immediatamente precedenti l'avvio del procedimento». La scelta del periodo dell'inchiesta da parte della Commissione era pienamente in linea con tale disposizione. La Commissione ha tenuto conto dell'impatto della pandemia di COVID-19 sulla presente inchiesta (cfr. in particolare la sezione 5.2.5 del presente regolamento). A tale riguardo ha osservato che il gruppo Bien & Qua non ha fornito alcun elemento di prova del motivo per cui il periodo da esso suggerito avrebbe portato a risultanze più appropriate, in particolare dato che anche tale periodo è stato interessato dalla volatilità del mercato dovuta alla pandemia di COVID-19. Le argomentazioni sono state respinte.

(105) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, due parti interessate turche, Yurtbay Seramik e Sogutsen Seramik, hanno ribadito che, nel fissare il periodo dell'inchiesta, la Commissione non ha scelto un periodo sufficientemente vicino alla data di apertura e non ha quindi esaminato i dati più recenti disponibili.

(106) Tale argomentazione è già stata affrontata (cfr. i considerando 103 e 104). Poiché le parti non hanno presentato nuove argomentazioni, la Commissione ha confermato che tale contestazione è respinta.

1.10. **Mancata istituzione di misure provvisorie**

(107) A norma dell'articolo 7, paragrafo 1, del regolamento di base, il termine per l'istituzione di misure provvisorie era il 12 agosto 2022. Il 15 luglio 2022, in conformità 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 l'opportunità di presentare informazioni aggiuntive e/o di essere ascoltate. Un gruppo di produttori esportatori turchi ha ricordato la sua richiesta di esame individuale e i potenziali effetti che le misure potrebbero avere sui suoi investimenti nell'Unione. Un importatore ha presentato una richiesta di esame individuale dei suoi partner commerciali in India (cfr. il considerando 89). Nel corso di un'audizione lo stesso importatore ha inoltre presentato ulteriori dettagli relativi al suo modello commerciale e all'impatto delle potenziali misure sulle sue attività. La Commissione ha anche organizzato un'audizione sulla definizione del prodotto con un produttore esportatore indiano.

(108) Non essendo state istituite misure antidumping provvisorie, non è stata effettuata alcuna registrazione delle importazioni.

1.11. **Fase successiva della procedura**

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

(110) In seguito all'analisi dei dati raccolti e verificati, la Commissione ha informato il gruppo Bien & Qua della sua intenzione di applicare i dati disponibili a determinate parti delle sue risposte al questionario, in conformità dell'articolo 18 del regolamento di base. La Commissione ha dato alla società l'opportunità di presentare osservazioni. I motivi dell'applicazione dei dati disponibili e le osservazioni presentate dalla società sono trattati nella sezione 3.2.1 del presente regolamento.

(111) Per giungere alle sue risultanze definitive la Commissione ha considerato le osservazioni presentate dalle parti interessate.

(112) Il 28 ottobre 2022 la Commissione ha informato tutte le parti interessate dei principali fatti e considerazioni in base ai quali intendeva istituire un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di piastrelle di ceramica originarie dell'India e della Turchia («divulgazione finale delle informazioni»). Alle parti è stato concesso un periodo di tempo entro il quale potevano presentare osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni.

(113) Un produttore esportatore turco incluso nel campione ha ricevuto un chiarimento in merito alla divulgazione finale delle informazioni di sua pertinenza, in quanto un errore materiale in una parte della divulgazione delle informazioni aveva comportato una contraddizione con un altro elemento della stessa. Un produttore esportatore turco incluso nel campione e due produttori esportatori indiani inclusi nel campione hanno ricevuto ulteriori divulgazioni finali delle informazioni. Inoltre, poiché alcune delle osservazioni ricevute in seguito alla divulgazione finale delle informazioni hanno comportato una revisione dei margini di dumping, di undercutting e di pregiudizio, nonché delle risultanze della Commissione sul pregiudizio e sul nesso di causalità, il 5 dicembre 2022 la Commissione ha inviato un'ulteriore divulgazione parziale delle informazioni («ulteriore divulgazione parziale») a tutte le parti interessate.

(114) In seguito alla divulgazione finale e alle ulteriori divulgazioni delle informazioni, sono pervenute osservazioni da tutti i produttori esportatori inclusi nel campione, da diversi produttori esportatori non inclusi nel campione di entrambi i paesi interessati, dal governo turco, dal governo indiano («governo indiano»), dal denunciante e da tre importatori dell'Unione. La Commissione ha tenuto audizioni con due produttori esportatori turchi inclusi nel campione, diversi produttori esportatori turchi non inclusi nel campione e la loro associazione, il governo turco, i tre produttori esportatori indiani inclusi nel campione, un gruppo di produttori esportatori indiani non inclusi nel campione, il governo indiano e un importatore dell'Unione. Il consigliere-auditore ha tenuto un'audizione con Ceramika Netto.

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

2.1. Prodotto oggetto dell'inchiesta

(115) Il prodotto oggetto dell'inchiesta è costituito da piastrelle e lastre da pavimentazione o da rivestimento di ceramica; cubi, tessere ed articoli simili per mosaici, di ceramica, anche su supporto; ceramica di finitura, attualmente classificati con i codici NC 6907 21 00, 6907 22 00, 6907 23 00, 6907 30 00 e 6907 40 00 («prodotto oggetto dell'inchiesta»).

(116) Le piastrelle di ceramica sono lastre di materiale ceramico per interni ed esterni utilizzate per ricoprire pavimenti e pareti (compresi i piani di lavoro ecc.). Hanno formati diversi, che vanno dai mosaici alle grandi lastre con lati di lunghezza pari o superiore a 3 metri. La loro superficie può essere naturalmente liscia, levigata meccanicamente, ruvida o con rilievi per usi particolari (ad esempio piastrelle tattili, piastrelle anti-scivolo). Possono essere smaltate, non smaltate o decorate nel supporto ceramico con miscele speciali. Gli smalti sono miscele di vari materiali e compositi (vetro, caolino, sabbia silicea, ossidi, pigmenti coloranti ecc.) e conferiscono alle piastrelle di ceramica proprietà estetiche e tecniche che il supporto non è in grado di fornire al livello richiesto. Le piastrelle di ceramica possono essere rettificate o non rettificate. La rettifica è un processo di molatura meccanica di precisione dei bordi dopo la cottura.

(117) Il supporto di una piastrella di ceramica è ottenuto principalmente da una miscela di argille, feldspati, sabbie, carbonati e caolini. La miscela di materie prime è sottoposta a macinatura umida o a secco. La miscela sottoposta a macinatura umida è ulteriormente essiccata a spruzzo per ridurne il tenore di umidità. Le materie prime macinate sono mescolate in una pasta ben amalgamata che viene sottoposta a pressatura a secco o estrusione per formare le piastrelle. Il supporto così formato viene ulteriormente essiccato in essiccatori orizzontali o verticali. Dopo questa fase possono essere applicati gli smalti. Infine le piastrelle vengono cotte in un forno. Il processo di cottura si articola in tre fasi: preriscaldamento, cottura e raffreddamento. Dopo la cottura viene effettuato un trattamento supplementare, come la levigatura o la rettifica.

(118) La norma europea EN 14411, che stabilisce le definizioni, la classificazione, le caratteristiche e i criteri di marcatura, suddivide le piastrelle di ceramica in gruppi in base al loro tasso di assorbimento d'acqua e al processo di lavorazione. Le loro caratteristiche tecniche comprendono la resistenza meccanica e all'abrasione.

2.2. Prodotto in esame

(119) Il prodotto in esame è il prodotto oggetto dell'inchiesta originario dell'India e della Turchia («prodotto in esame»).

2.3. Prodotto simile

(120) Dall'inchiesta è emerso che i seguenti prodotti hanno le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base e sono destinati agli 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.

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

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

(122) Diversi produttori indiani e le loro associazioni, il consiglio indiano e l'associazione indiana hanno presentato una serie di contestazioni in merito alla definizione del prodotto. Le parti hanno chiesto che le piastrelle in bicottura, le grandi lastre, le piastrelle speciali (ad alta brillantezza, effetto pietra, effetto venatura e con superficie granulare) e le piastrelle fabbricate con pressa a rulli siano escluse dalla definizione del prodotto e che, per quanto riguarda le piastrelle da rivestimento, solo le piastrelle in monocottura rimangano incluse nella definizione del prodotto. Nel corso di un'audizione tenutasi dopo che la Commissione ha informato le parti che non avrebbe istituito misure provvisorie, un produttore esportatore ha ribadito la sua richiesta di escludere le grandi lastre.

(123) La CET ha affermato che per stabilire se un determinato tipo di piastrelle di ceramica rientra nell'ambito della presente inchiesta si dovrebbe utilizzare la definizione di piastrelle di ceramica secondo la norma internazionale ISO 13006:2018. Tale norma definiva le piastrelle di ceramica come sottili lastre prodotte con argille e/o altre materie prime inorganiche, normalmente usate per rivestire pavimenti e pareti, usualmente formate mediante estrusione (A) o pressatura (B) a temperatura ambiente, ma anche mediante altri processi (C), poi essiccate e cotte a temperature sufficienti per ottenere le proprietà richieste. Il denunciante ha sostenuto che tale definizione riguardava diversi tipi di piastrelle di ceramica che hanno le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base e sono destinati agli stessi impieghi di base. Per quanto riguarda l'impiego, la CET ha affermato che la definizione consente impieghi diversi dal rivestimento di pavimenti e pareti.

(124) Il consiglio indiano e l'associazione indiana, così come i produttori esportatori indiani hanno sostenuto che le piastrelle di ceramica con lunghezza minima dei lati pari a 120 cm («grandi lastre») dovrebbero essere escluse dalla definizione del prodotto. Le parti hanno affermato che le grandi lastre erano fabbricate utilizzando un processo di produzione e attrezzature differenti, avevano costi di produzione, prezzi, applicazioni finali e parametri tecnici diversi, ad esempio il peso di una grande lastra per metro quadrato era superiore al peso di una piastrella standard, ed erano percepite in modo diverso dai consumatori. Hanno sostenuto inoltre che le grandi lastre in questione non erano impiegate come rivestimento per pavimenti o pareti.

(125) Per quanto riguarda il processo di produzione, diversi produttori esportatori indiani hanno affermato che le piastrelle di ceramica fabbricate utilizzando la tecnologia con pressa a rulli dovevano essere escluse, in quanto tale tecnologia era utilizzata per produrre piastrelle di ceramica di grandi dimensioni. Si è pertanto ritenuto che anche tali parti abbiano di fatto chiesto l'esclusione delle grandi lastre. Un produttore esportatore indiano, Lioli Ceramica Private Limited («Lioli»), ha inoltre affermato che le società che fabbricano grandi lastre in genere non producevano piastrelle standard e ha aggiunto che le differenze nel processo di produzione riguardavano la miscela di materie prime utilizzata, la temperatura di cottura più elevata, la retinatura sul retro e la pressatura alla quale erano sottoposte le grandi lastre.

(126) Lioli ha inoltre sostenuto che le grandi lastre avevano caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche diverse, canali di distribuzione diversi e non erano in concorrenza né erano intercambiabili con le piastrelle standard. La società, che produce grandi lastre impiegate principalmente per piani di lavoro per cucine o elementi per bagni, ha affermato che tali lastre possono essere impiegate come rivestimento per pavimenti e pareti, mentre le piastrelle standard non possono essere utilizzate per piani di lavoro o basi per lavabi. Vi era pertanto una mancanza di intercambiabilità e di concorrenza con le piastrelle standard. Secondo la società, le grandi lastre e le piastrelle standard erano vendute attraverso canali di vendita diversi: i negozi che vendono piani di lavoro non offrono piastrelle standard e non tutti i negozi che offrono piastrelle standard vendono anche piani di lavoro. Per quanto riguarda le caratteristiche fisiche, il produttore esportatore ha sottolineato le dimensioni e lo spessore delle grandi lastre, che erano superiori a quelli delle piastrelle standard; il diverso aspetto della superficie una volta rivestita con grandi lastre anziché con piastrelle standard; la retinatura sul retro delle grandi lastre che ne consente l'installazione. Per quanto riguarda le caratteristiche chimiche e tecniche, la società ha affermato che le grandi lastre dovevano essere testate in quanto venivano a contatto con gli alimenti; presentavano un minore assorbimento d'acqua; e avevano una maggiore resistenza all'abrasione e ai graffi.

(127) Oltre alle argomentazioni di cui ai considerando 125 e 126, il produttore esportatore indiano ha affermato in un'audizione che le grandi lastre richiedevano operazioni di stoccaggio e movimentazione, strumenti di taglio, metodi di installazione, strumenti e professionisti diversi rispetto alle piastrelle di piccole dimensioni. Infine la parte interessata ha ricordato che la denuncia non conteneva elementi di prova dell'esistenza del dumping per quanto riguarda le grandi lastre originarie dell'India.

(128) Il denunciante ha affermato che nell'Unione si producevano grandi lastre in quantitativi sufficienti e che sarebbe scorretto presumere che le grandi lastre indiane non siano paragonabili alle lastre prodotte dall'industria dell'Unione. Infatti sono stati i produttori dell'Unione i primi a realizzare grandi lastre e a immetterle sul mercato. Il formato di una piastrella non aveva per sé alcun impatto sulle sue caratteristiche chimiche e tecniche e infatti la composizione chimica delle grandi lastre di gres porcellanato era paragonabile a quella delle altre piastrelle di gres porcellanato. Le caratteristiche tecniche quali l'assorbimento d'acqua, la resistenza e la durabilità non erano contemplate nella definizione di piastrelle di ceramica fornita dalla norma ISO 13006:2018. L'assorbimento d'acqua era tuttavia una delle caratteristiche che determinavano vari tipi di piastrelle di ceramica. Ad esempio le piastrelle di gres porcellanato hanno un assorbimento d'acqua inferiore allo 0,5 % e una piccola piastrella di gres porcellanato presenta un assorbimento d'acqua simile a una grande lastra di gres porcellanato. Il denunciante ha sostenuto che era errato anche il suggerimento secondo cui dovevano essere testate solo le grandi lastre in quanto venivano a contatto con gli alimenti. Secondo la CET, anche le piastrelle di gres porcellanato più piccole impiegate, ad esempio, nelle cucine industriali o negli impianti di produzione alimentare richiedevano livelli analoghi di igiene e sicurezza. Infine la CET ha sostenuto che il processo di produzione, vale a dire la pressa a rulli utilizzata per le grandi lastre rispetto alla pressa idraulica utilizzata per le piastrelle standard, non alterava le caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base del prodotto finale.

(129) L'inchiesta ha confermato che anche nell'Unione si producevano grandi lastre. Due dei produttori dell'Unione inclusi nel campione fabbricavano infatti questo tipo di lastre. Pertanto le grandi lastre importate dall'India erano in concorrenza con le lastre prodotte dall'industria dell'Unione. A tale riguardo, i tipi di prodotto definiti ai fini della presente inchiesta comprendevano, tra l'altro, caratteristiche quali le dimensioni della superficie di lavorazione e l'assorbimento d'acqua. Tale definizione dei tipi di prodotto permetteva un confronto equo e garantiva che le grandi lastre non fossero confrontate con le piastrelle di ceramica di dimensioni inferiori. L'inclusione delle dimensioni della superficie di lavorazione nella determinazione dei tipi di prodotto garantiva inoltre che fossero prese in considerazione eventuali differenze nei costi di produzione tra le tecnologie con pressa a rulli e con pressa idraulica. Per quanto riguarda la mancanza di elementi di prova dell'esistenza del dumping, la Commissione ha ritenuto che la denuncia contenesse sufficienti elementi di prova prima facie delle importazioni oggetto di dumping del prodotto in esame originario dell'India. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

(130) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Lioli ha ribadito la sua richiesta di escludere le grandi lastre, ossia le piastrelle fabbricate utilizzando il processo di produzione con pressa a rulli. La società ha ricordato che la produzione di grandi lastre comprendeva una fase aggiuntiva, ossia la retinatura sul retro. Inoltre ha presentato un articolo di ricerca che illustrava i risultati di prove condotte sulle grandi lastre, da cui è emerso tra l'altro che l'assorbimento d'acqua di queste ultime era inferiore allo 0,1 %.

(131) Il governo indiano e sedici produttori esportatori indiani si sono espressi a favore dell'esclusione delle grandi lastre ai fini di un confronto equo.

(132) La CET ha ribadito la sua opposizione e le sue argomentazioni contro l'esclusione delle grandi lastre dalla definizione del prodotto.

(133) La Commissione ha ricordato che le grandi lastre hanno caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche simili ad altri tipi di piastrelle di ceramica. Inoltre nell'Unione venivano prodotte grandi lastre, anche da due produttori dell'Unione inclusi nel campione. Infatti la ricerca citata da Lioli è stata condotta sulle grandi lastre prodotte da tre produttori in Italia e in Spagna e non ha dimostrato che le grandi lastre prodotte in India non fossero paragonabili a quelle prodotte nell'Unione. A tale riguardo, la Commissione ha garantito un confronto equo in quanto ha incluso le dimensioni di lavorazione delle piastrelle di ceramica nella definizione dei tipi di prodotto. La Commissione ha pertanto confermato che tale richiesta di esclusione è respinta.

(134) Le associazioni e i produttori indiani hanno affermato che le piastrelle in bicottura dovrebbero essere escluse dalla definizione del prodotto. Tali piastrelle sono prodotte fondendo insieme due strati: lo strato superiore contiene pigmenti e ha uno spessore di circa 3-4 mm; lo strato inferiore è costituito dal cosiddetto «biscotto». Secondo le parti, le piastrelle in bicottura sono più spesse delle normali piastrelle da pavimento, richiedono poca manutenzione, sono estremamente durevoli, di qualità superiore e vendute a prezzi più elevati.

(135) In merito a tale argomentazione, la CET ha sostenuto che le parti non hanno fornito elementi che suggeriscano che le piastrelle in bicottura non condividono le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base delle altre piastrelle. Il denunciante ha inoltre rilevato che le piastrelle in bicottura rientrano nella definizione di piastrelle di ceramica fornita dalla norma ISO 13006:2018. La CET ha infine sottolineato che, per quanto riguarda lo spessore,

la denuncia descriveva il prodotto come compreso «*tra circa 3 mm per alcune piastrelle di ceramica per il rivestimento di pareti e 20-30 mm per piastrelle estruse e di ceramica impiegate per contropavimenti o per pavimenti spessi*» ([14]), includendo quindi le piastrelle di ceramica di spessore maggiore nella definizione del prodotto oggetto della denuncia.

(136) L'argomentazione è stata respinta. Le piastrelle di ceramica in bicottura sono fabbricate con le stesse materie prime e attraverso gli stessi processi di produzione delle altre piastrelle di ceramica e presentano quindi le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base delle altre piastrelle. A seconda dell'impiego finale lo spessore può variare (così come altri criteri) e tutte le piastrelle di ceramica, indipendentemente dallo spessore, sono state incluse nell'ambito dell'inchiesta quale definito nell'avviso di apertura. Il fatto che le piastrelle in bicottura fossero fabbricate fondendo insieme due strati, così da renderle più spesse della maggior parte delle piastrelle standard e offrire una maggiore resistenza e durabilità, rendendole particolarmente adatte alle superfici ad alto traffico, non giustificava un'esclusione. Il loro impiego finale, il rivestimento di pavimenti, è identico a quello di altre piastrelle di ceramica, con le quali condividono le stesse caratteristiche e con le quali sono intercambiabili, in quanto un acquirente può optare per le une o per le altre.

(137) Il consiglio indiano e l'associazione indiana, così come i produttori esportatori indiani hanno inoltre sostenuto che alcune piastrelle speciali, come quelle ad alta brillantezza, effetto pietra, effetto venatura e le piastrelle con superficie granulosa (cosiddette «sugar finish», «a finitura sabbiata»), dovrebbero essere escluse dalla definizione del prodotto in quanto i loro costi di produzione e di conseguenza il loro prezzo di vendita sono più elevati rispetto alle altre piastrelle di ceramica. La differenza di costo e di prezzo è dovuta all'uso di materie prime supplementari. Le parti hanno anche sostenuto che le piastrelle a finitura sabbiata presentano caratteristiche diverse da quelle delle altre piastrelle in quanto nascondono bene lo sporco e sono resistenti allo scivolamento. Inoltre il processo di fabbricazione delle piastrelle a finitura sabbiata era unico e avanzato, come sostenuto dai produttori indiani.

(138) Il denunciante ha affermato che tali piastrelle speciali rientrano nella definizione di piastrelle di ceramica fornita dalla norma ISO 13006:2018. La differenza principale tra le piastrelle speciali e le altre piastrelle consiste nel loro design. Ad esempio, la finitura sabbiata è applicata dopo aver già prodotto il supporto della piastrella. Pertanto il design speciale non modifica le caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base delle piastrelle. Inoltre l'aggiunta di un'altra materia prima ha un effetto marginale sul costo di produzione. Infine queste piastrelle speciali sono prodotte anche dall'industria dell'Unione e quindi in concorrenza diretta con essa e causano un pregiudizio ai produttori dell'Unione. Il processo di produzione è ben noto all'industria dell'Unione ed è stato specificamente incluso nella denuncia ([15]).

(139) L'argomentazione è stata respinta. Le piastrelle a finitura sabbiata presentano le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base delle altre piastrelle. Le parti non hanno fornito alcun elemento di prova in senso contrario. Tali piastrelle sono inoltre intercambiabili con le altre piastrelle; il loro design speciale può renderle particolarmente adatte ad alcuni impieghi, come i pavimenti in cucina, per via delle loro proprietà anti-scivolo, ma tali impieghi sono identici a quelli delle altre piastrelle.

(140) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, sedici produttori esportatori indiani hanno ribadito la loro richiesta di escludere le piastrelle con superficie granulare (ossia le piastrelle a finitura sabbiata) sulla base dell'argomentazione secondo cui nell'Unione non esisteva una capacità produttiva sufficiente per le piastrelle di ceramica con tale finitura.

(141) La Commissione ha osservato che le società non hanno fornito alcun elemento di prova in merito alla presunta capacità produttiva insufficiente di piastrelle a finitura sabbiata nell'Unione. L'argomentazione è stata respinta.

(142) Infine il consiglio indiano e l'associazione indiana, così come i produttori indiani hanno sostenuto che la definizione del prodotto dovrebbe essere limitata alle piastrelle in monocottura per quanto riguarda le piastrelle da rivestimento. Le parti hanno affermato che le piastrelle da rivestimento in bicottura sono un prodotto di alta gamma che richiede materie prime migliori e comporta costi di produzione più elevati.

(143) Il denunciante ha affermato che le piastrelle da rivestimento in bicottura rientrano nella definizione di piastrelle di ceramica fornita dalla norma ISO 13006:2018. Ha inoltre sostenuto che la qualità delle materie prime non costituisce un motivo legittimo di esclusione. Al contrario, le piastrelle da rivestimento in bicottura prodotte dai produttori esportatori indiani ed esportate nell'Unione sono in concorrenza diretta con le stesse piastrelle prodotte dall'industria dell'Unione ed è pertanto necessario mantenerle nella definizione del prodotto. La CET ha sottolineato che i produttori dell'Unione inclusi nel campione fabbricavano piastrelle da rivestimento in bicottura.

([14]) Sintesi della denuncia, pag. 1.
([15]) Allegati 5 e 20 della denuncia.

(144) La Commissione ha constatato che le piastrelle da rivestimento in bicottura prodotte dai produttori esportatori indiani non erano diverse da quelle prodotte dall'industria dell'Unione per quanto riguarda le loro caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base e il loro impiego. Inoltre la definizione dei tipi di prodotto distingueva tra piastrelle in monocottura e in bicottura, garantendo in tal modo un confronto equo. La richiesta è stata pertanto respinta.

(145) Oltre alle suddette esclusioni dalla definizione del prodotto, i produttori indiani, comprese due società incluse nel campione, hanno proposto che la definizione dei tipi di prodotto ai fini di un confronto equo tenesse conto dell'assorbimento d'acqua, del processo di fabbricazione (pressa a rulli o idraulica), della larghezza, della lunghezza, dello spessore, del tipo di rivestimento (smaltato o non smaltato), del tipo di smalto (brillante, ad alta brillantezza, opaco o sabbiato) e della finitura superficiale (levigata o non levigata).

(146) La Commissione ha osservato che l'assorbimento d'acqua, la larghezza e la lunghezza riferite alle dimensioni della superficie di lavorazione, lo spessore, la smaltatura e la levigatura erano già contemplati nella definizione dei tipi di prodotto. Poiché la tecnologia con pressa a rulli era utilizzata nella fabbricazione di grandi lastre, la caratteristica delle dimensioni della superficie di lavorazione ha implicitamente consentito di distinguere i due processi di produzione. La Commissione ha inoltre tenuto conto della colorazione del supporto, della rettifica e della coerenza con una norma di qualità equivalente alla norma ISO 13006:2018. La Commissione ha ritenuto che tali caratteristiche fossero sufficienti a cogliere le differenze di costo e di prezzo tra i vari tipi di prodotto e quindi a garantire un confronto equo e ha pertanto respinto la proposta di revisione della definizione dei tipi di prodotto.

(147) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo Conor ha ribadito l'argomentazione di cui al considerando 145, in particolare affermando che la Commissione aveva erroneamente ritenuto che la differenza nel costo e nel prezzo di vendita dei prodotti non cambiasse al variare delle caratteristiche fisiche dei prodotti di tipo smaltato. La conclusione della Commissione secondo cui gli adeguamenti per le caratteristiche fisiche erano sufficienti a cogliere le differenze di costo e di prezzo tra i vari tipi di prodotto e quindi a garantire un confronto equo non sarebbe suffragata dai fatti presentati dal gruppo Conor nelle sue osservazioni alla Commissione. Esso ha pertanto sostenuto che il rigetto del numero di controllo del prodotto («NCP») proposto per il gruppo Conor è ingiustificato e incompatibile con l'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), del regolamento di base.

(148) L'argomentazione è stata respinta. La Commissione non ha potuto stabilire, sulla base del costo di produzione dichiarato dal gruppo Conor, l'esistenza di una sistematica differenza sostanziale nei costi di produzione dei prodotti «opachi», «brillanti» o «sabbiati». Inoltre l'argomentazione ribadita dal gruppo Conor non è stata ulteriormente corroborata da un'analisi aggiuntiva a sostegno della stessa. Per motivi di riservatezza, ulteriori dettagli sulle motivazioni della Commissione riguardo a questo punto sono stati trasmessi solo al gruppo Conor.

(149) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Serapool Porselen, un produttore turco di piastrelle di ceramica, ha chiesto informazioni in merito alla definizione del prodotto e ha affermato che le piastrelle per piscine dovrebbero essere escluse. La società ha affermato che le piastrelle per piscine presentano un minore assorbimento d'acqua (0,3-0,5 %) rispetto ad altre piastrelle di porcellana (0,5 %), sono prodotte su ordinazione per acquirenti che prendono decisioni basate più sulla qualità e sul design che sul prezzo, sono vendute attraverso canali di distribuzione diversi (ad esempio contatto diretto con l'acquirente senza il coinvolgimento dei grossisti) e possiedono proprietà particolari (rivestimento che impedisce la formazione di batteri, resistenza e durata superiori).

(150) La Commissione ha osservato che, come specificato al punto 2 dell'avviso di apertura, il termine per la presentazione delle informazioni sulla definizione del prodotto, comprese eventuali richieste di esclusione, era di dieci giorni dopo l'apertura del procedimento, ossia il 23 dicembre 2021. Serapool Porselen ha presentato le sue argomentazioni il 9 novembre 2022, ossia dieci mesi e mezzo dopo la scadenza del termine. In questa fase dell'inchiesta la Commissione non è stata in grado di valutare se le piastrelle per piscine presentassero caratteristiche così distinte da giustificare un'esclusione dalla definizione del prodotto. Dall'inchiesta è tuttavia emerso che le piastrelle di porcellana prodotte dai produttori dell'Unione inclusi nel campione avevano un assorbimento d'acqua inferiore allo 0,5 %. Pertanto l'argomentazione relativa alle differenze nell'assorbimento d'acqua tra le piastrelle per piscine e le altre piastrelle di porcellana non ha potuto essere accolta. Inoltre l'esclusione delle piastrelle sulla base del loro uso potenziale piuttosto che di una proprietà o caratteristica specifica renderebbe le misure suscettibili di elusione. Di conseguenza la Commissione ha chiarito che le piastrelle per piscine erano oggetto dell'inchiesta e ha respinto la richiesta di escluderle dalla definizione del prodotto.

3. **DUMPING**

3.1. **India**

3.1.1. *Valore normale*

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

(152) 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. A tal fine ha escluso le operazioni di qualità inferiore dalle vendite sul mercato interno utilizzate per la valutazione del valore normale. Durante il processo di produzione, dopo un controllo visivo della qualità, i produttori esportatori considerano di qualità inferiore le piastrelle di ceramica che non presentano una qualità ineccepibile. Queste piastrelle inferiori alla norma sono vendute sul mercato interno con sconti significativi, mentre solo le piastrelle di prima qualità sono vendute all'Unione. Al fine di effettuare un confronto equo con il prezzo praticato nei confronti dell'Unione, nel calcolo del valore normale sono state incluse solo le vendite di prima qualità sul mercato interno. Tutti i produttori esportatori inclusi nel campione vendevano piastrelle di qualità inferiore sul mercato interno, mentre vendevano solo piastrelle di prima qualità per l'esportazione nell'Unione.

(153) Dopo la divulgazione finale delle informazioni, il gruppo Conor ha affermato a tale riguardo che la Commissione ha deciso di sua iniziativa di aggiungere la qualità del prodotto come parametro di confronto, senza averla considerata una caratteristica dell'NCP in nessuna fase del procedimento. L'applicazione del metodo NCP da parte della Commissione sarebbe pertanto invalidata, in quanto le modifiche dell'NCP proposte dal gruppo Conor sono state respinte (cfr. la sezione 2.4), mentre una caratteristica fisica che non era stata proposta da nessuna parte interessata è stata inserita nel metodo per effettuare un confronto a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.

(154) Questa argomentazione ha dovuto essere respinta. Soltanto durante le verifiche effettuate in India la Commissione ha appreso che sul mercato interno erano vendute in quantitativi non trascurabili piastrelle di qualità inferiore che non venivano esportate. Mediante un'ispezione visiva, i funzionari della Commissione in loco in India hanno potuto accertare che le piastrelle di qualità inferiore erano di un livello nettamente più basso rispetto alle piastrelle di prima qualità. I prezzi fatturati per tali vendite erano complessivamente inferiori ai prezzi per le vendite di prima qualità dei tipi di prodotto corrispondenti. Nelle fatture di vendita sul mercato interno, tali vendite potevano essere chiaramente identificate. Includere le vendite di qualità inferiore nelle vendite sul mercato interno utilizzate per valutare il valore normale sarebbe in contrasto con un equo confronto tra prodotti comparabili.

(155) La Commissione ha poi verificato se le vendite sul mercato interno di ciascun produttore esportatore incluso nel campione per ciascun tipo di prodotto identico o comparabile a un tipo di prodotto esportato nell'Unione fossero rappresentative, conformemente 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 rappresenta, durante il periodo dell'inchiesta, almeno il 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione nell'Unione del tipo di prodotto identico o comparabile. La Commissione ha stabilito che le vendite sul mercato interno di una parte dei tipi di prodotto venduti erano rappresentative. Alcuni tipi di prodotto erano venduti in volumi non rappresentativi sul mercato interno, ossia in volumi inferiori al 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione nell'Unione del tipo di prodotto identico o comparabile.

(156) La Commissione ha definito poi, per ciascun tipo di prodotto venduto in volumi rappresentativi, 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 dell'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base.

(157) 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 meno remunerative, se:

a) il volume delle vendite del tipo di prodotto, a prezzi netti pari o superiori al costo di produzione calcolato, ha rappresentato più dell'80 % del volume totale delle vendite di questo 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.

(158) In questo caso il valore normale è pari alla media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno di quel tipo di prodotto durante il periodo dell'inchiesta.

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

a) il volume delle vendite remunerative del tipo di prodotto rappresenta una percentuale pari o inferiore all'80 % del volume totale delle vendite di tale tipo; o

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

(160) Dall'analisi delle vendite sul mercato interno è emerso che, a seconda del tipo di prodotto, dal 9 al 60 % di tutte le vendite sul mercato interno del gruppo Conor e dallo 0 al 100 % di tutte le vendite sul mercato interno rispettivamente del gruppo Icon e del gruppo Lavish era remunerativo e che, laddove più del 5 % delle vendite sul mercato interno del rispettivo tipo di prodotto era remunerativo, la media ponderata dei prezzi 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.

(161) Per i tipi di prodotto per cui la media ponderata dei prezzi di vendita era inferiore al costo di produzione, il valore normale è stato calcolato come media ponderata delle vendite remunerative di tale tipo di prodotto.

(162) Nei casi in cui non risultavano vendite di un tipo di prodotto del prodotto simile nel corso di normali operazioni commerciali, oppure un tipo di prodotto non era venduto in quantitativi rappresentativi sul mercato interno, la Commissione ha calcolato il valore normale a norma dell'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base.

(163) Il valore normale è stato costruito sommando al costo medio di produzione del prodotto simile di ciascun produttore esportatore incluso nel campione che ha collaborato durante il periodo dell'inchiesta i seguenti elementi:

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

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

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

3.1.2. *Prezzo all'esportazione*

(165) I gruppi di produttori esportatori inclusi nel campione hanno esportato verso l'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti oppure attraverso società collegate in India.

(166) Di conseguenza il prezzo all'esportazione era il prezzo realmente pagato o pagabile per il prodotto in esame venduto per l'esportazione nell'Unione ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

3.1.3. *Confronto*

(167) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione dei gruppi di produttori esportatori inclusi nel campione a livello franco fabbrica.

(168) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha adeguato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che influiscono sui prezzi e sulla loro comparabilità. Gli adeguamenti per i costi di trasporto, assicurazione, movimentazione, costi del credito e spese bancarie sono stati dedotti dai prezzi di vendita sul mercato interno e/o all'esportazione ove comunicati e ritenuti giustificati. Le richieste di adeguamenti per i costi del credito relativi alle vendite sul mercato interno sono state respinte, in quanto dalla fattura o dal contratto di vendita non era chiaro quali fossero le condizioni di pagamento.

(169) I produttori inclusi nel campione hanno venduto il prodotto in esame direttamente o tramite produttori/operatori commerciali collegati per l'esportazione nell'UE. In quest'ultimo caso, vale a dire quando le vendite sono state effettuate tramite produttori/operatori commerciali collegati, i prezzi di tali operazioni sono stati adeguati per tenere conto del rialzo conseguito dai produttori/operatori commerciali collegati ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base. Per quanto riguarda tali operazioni commerciali, la Commissione ha calcolato un unico rialzo medio ponderato risultante dalla differenza tra i prezzi relativi agli acquisti da fornitori indipendenti in India e i successivi prezzi di rivendita ad acquirenti indipendenti nell'Unione. La Commissione ha optato per un unico rialzo medio ponderato per gli operatori commerciali di tutti e tre i gruppi inclusi nel campione, al fine di garantire che i volumi dell'equazione fossero ampiamente rappresentativi e garantissero un risultato affidabile. Tale rialzo è stato opportunamente adeguato per escludere il doppio conteggio degli adeguamenti già effettuati e, al netto di tali adeguamenti, è stato dedotto dal prezzo all'esportazione di questi operatori commerciali collegati. Ulteriori dettagli sull'adeguamento sono stati forniti nell'ambito delle divulgazioni delle informazioni specifiche per società al fine di garantire la riservatezza.

(170) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo Lavish ha affermato che, poiché la Commissione intendeva respingere il rialzo risultante dalle operazioni con parti collegate in quanto non erano considerate a normali condizioni di mercato, l'adeguamento del rialzo a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base dovrebbe essere basato sulla commissione effettivamente pagata dal gruppo Lavish a un agente indipendente per lo svolgimento delle funzioni di agente che opera sulla base di commissioni per le vendite all'esportazione nell'Unione.

(171) Questa argomentazione ha dovuto essere respinta. Le operazioni in questione consistevano in esportazioni del prodotto in esame acquistate da produttori collegati all'interno del gruppo Lavish. Tali operazioni sono analoghe e molto somiglianti alle esportazioni del prodotto in esame acquistate da fornitori indipendenti in India. In tali casi l'operatore commerciale esportatore riceve un rialzo ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), secondo comma, del regolamento di base. Per contro, le entrate derivanti dalle commissioni di cui all'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), secondo comma, del regolamento di base sono soggette a condizioni contrattuali specifiche. A differenza di un operatore commerciale, un agente che opera sulla base di commissioni non acquista e rivende il prodotto in esame, ma si limita a mediare l'operazione tra venditore e acquirente. Inoltre, secondo la prassi della Commissione, gli adeguamenti del rialzo sono stati calcolati in modo coerente sulla base del rialzo ricevuto dall'operatore commerciale interessato, vale a dire un importo per le spese generali, amministrative e di vendita più un profitto. Poiché l'attuale rialzo applicato quando l'operatore commerciale esportatore acquistava da un produttore collegato non era attendibile alla luce del rapporto tra le parti interessate, la Commissione ha dovuto sostituirlo con un rialzo che riflettesse le condizioni di libera concorrenza, vale a dire il rialzo che un operatore commerciale esportatore riceverebbe acquistando da fornitori indipendenti in India.

(172) Il gruppo Conor e il governo indiano hanno affermato che l'adeguamento del rialzo al prezzo all'esportazione è incompatibile con l'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base. Essi hanno sostenuto che l'adeguamento al prezzo all'esportazione in considerazione del rialzo ricevuto da un operatore commerciale a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base è stato applicato senza dimostrare che le attività commerciali all'interno di società collegate comportavano una differenza nella comparabilità dei prezzi tra il mercato interno e il mercato all'esportazione (articolo 2, paragrafo 10, terza frase, del regolamento di base).

(173) Tale argomentazione è stata ritenuta errata. L'inchiesta ha confermato l'esistenza di un rialzo per le vendite all'esportazione ma non per le vendite sul mercato interno, da cui derivava una differenza nella comparabilità dei prezzi ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, terza frase, del regolamento di base che doveva essere compensata a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i).

(174) Inoltre il gruppo Conor ha affermato che, nell'applicare l'adeguamento, la Commissione non aveva espressamente richiesto informazioni da parte sua né lo aveva invitato a dimostrare se tali prezzi fossero conformi alle normali condizioni di mercato (ossia indicativi dell'affidabilità dei prezzi). Secondo il gruppo Conor, tutti gli elementi di prova disponibili indicavano che tutte le operazioni all'interno del gruppo erano conformi alle normali condizioni di mercato. Alla luce di quanto precede, riteneva dunque ingiustificata l'applicazione del suddetto rialzo.

(175) In relazione a tale argomentazione, la Commissione ha constatato che il principale operatore commerciale all'interno del gruppo Conor (in termini di volume delle esportazioni totali nell'UE) acquistava il prodotto in esame da fornitori collegati a prezzi [dal 10 % al 15 %] superiori a quelli dei fornitori indipendenti. Inoltre il rialzo realizzato sulle piastrelle di ceramica esportate nell'Unione dopo essere state acquistate da fornitori indipendenti era di oltre due volte superiore al rialzo realizzato sulle piastrelle di ceramica esportate nell'Unione dopo essere state acquistate da fornitori collegati. La Commissione ha ritenuto che tali differenze di prezzo e di rialzo dimostrassero che le operazioni tra parti collegate all'interno del gruppo Conor non erano effettuate alle normali condizioni di mercato.

(176) Il gruppo Conor ha aggiunto che Concor International non svolgeva attività specifiche diverse dalla logistica e dall'imballaggio dei prodotti finiti, in quanto tutte le vendite erano negoziate e completate per tutti i soggetti del gruppo Conor. La Commissione ha chiarito che le attività di Concor International andavano al di là di quelle descritte in tale argomentazione. Per motivi di riservatezza, ulteriori dettagli sono stati trasmessi solo al gruppo Conor.

(177) Il gruppo Conor ha inoltre ricordato che la Commissione aveva chiesto informazioni agli operatori commerciali esportatori indipendenti nell'aprile 2022. Successivamente, durante la verifica in loco, la Commissione ha chiesto informazioni sul costo di acquisto di ciascuna vendita delle merci commercializzate. Entrambe le serie di dati sono state richieste senza indicare la finalità o il modo in cui la Commissione avrebbe potuto prendere in considerazione tali informazioni. In assenza di tali richieste o chiarimenti, le informazioni che la Commissione ha estrapolato dalle comunicazioni del gruppo Conor e di altre parti interessate non erano esatte, come dimostrato dagli errori materiali nel calcolo del valore di rialzo da parte della Commissione. Il gruppo Conor ha aggiunto che tale analisi della Commissione avrebbe dovuto essere condotta nel modo abituale, in collaborazione con le parti interessate, compreso il gruppo Conor, e spiegando come e perché erano raccolti i dati pertinenti. Pertanto non vi sarebbe alcuna base giuridica e fattuale per l'applicazione del rialzo e sussisterebbe una violazione del diritto della difesa del gruppo Conor.

(178) L'argomentazione ha dovuto essere respinta. La Commissione non è tenuta a spiegare a priori alle parti oggetto dell'inchiesta, o ad altre parti che invita a collaborare, per quale scopo preciso vengono richieste, verificate e/o saranno utilizzate determinate informazioni, a condizione che le richieste di riservatezza siano rispettate. Inoltre la Commissione non è in grado di prevedere in una fase iniziale di un procedimento antidumping, compreso nella fase delle verifiche in loco presso le sedi dei produttori esportatori, per quale scopo sarà utilizzata esattamente ciascuna serie di dati raccolti. Il processo di richiesta, raccolta e verifica dei dati è finalizzato all'accertamento dei fatti. L'analisi e la valutazione giuridiche, che comprendono la determinazione dello scopo per cui vengono utilizzati i dati disponibili, sono effettuate in un momento successivo. La Commissione ha divulgato tutte le informazioni sulle quali ha basato le sue risultanze, motivandole e dando alle parti la possibilità di presentare osservazioni su ognuna di esse. Ha pertanto rispettato i suoi obblighi in termini di trasparenza, motivazione e diritti della difesa.

(179) Il gruppo Conor ha inoltre affermato che, se l'adeguamento del prezzo all'esportazione in ragione del rialzo ricevuto da un operatore commerciale a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base fosse applicato alle sue vendite, esso dovrebbe essere calcolato sulla base del rialzo effettivo ottenuto dagli operatori commerciali indipendenti che acquistano dal gruppo Conor e rivendono per l'esportazione, o del profitto medio realizzato dalle società commerciali indiane per le piastrelle di ceramica, o di una media di questi due metodi. L'applicazione di qualunque di questi metodi garantirebbe che il rialzo medio ponderato unico sia «ampiamente rappresentativo» e «affidabile» sulla base delle informazioni a disposizione della Commissione nell'ambito della presente inchiesta. Il gruppo Conor ha aggiunto che l'uso dei dati di altre società incluse nel campione ai fini del calcolo del suo margine di dumping non è compatibile con l'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.

(180) L'argomentazione è stata respinta. Le operazioni soggette all'applicazione di tale adeguamento del rialzo erano le esportazioni effettuate da operatori commerciali/produttori dei produttori esportatori inclusi nel campione che avevano acquistato il prodotto in esame da fornitori collegati. Come indicato nel considerando 175, la Commissione non ha potuto utilizzare il rialzo realizzato su tali operazioni come base per l'adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base, in quanto era inficiato dal rapporto tra le parti interessate. Ovviamente il rialzo realizzato dagli stessi produttori esportatori al momento dell'acquisto del prodotto in esame da fornitori indipendenti era l'alternativa più vicina disponibile per sostituire il precedente rialzo. Per contro, i margini proposti dal gruppo Conor erano realizzati da parti che non appartengono ai gruppi di produttori esportatori inclusi nel campione.

(181) Per quanto riguarda l'argomentazione secondo cui l'utilizzo dei dati di altre società incluse nel campione ai fini del calcolo del margine di dumping per il gruppo Conor violava il regolamento di base, la Commissione ha chiarito che il regolamento di base prevede effettivamente scenari in cui i dati di altre parti sono utilizzati per calcolare il margine di dumping applicabile a un singolo produttore esportatore. Ciò avviene, ad esempio, quando un prezzo all'esportazione è adeguato a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, con l'utilizzo di un margine di profitto realizzato da importatori indipendenti nell'Unione. Per quanto riguarda il presente caso, la Commissione ha ribadito che il calcolo del rialzo medio ponderato sulla base delle operazioni effettuate da tutti e tre i gruppi inclusi nel campione ha garantito l'applicazione di un adeguamento ampiamente rappresentativo a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base.

(182) Il gruppo Conor ha inoltre osservato che, nel calcolare l'importo dell'adeguamento, la Commissione dovrebbe tenere conto di due definizioni del dizionario per il termine «rialzo», ossia, in primo luogo, «un importo aggiunto al prezzo di costo per determinare il prezzo di vendita, in senso lato: il profitto» e, in secondo luogo, «un aumento del prezzo di qualcosa, ad esempio la differenza tra il suo costo e il prezzo a cui è venduto», sostenendo che in entrambi i casi il confronto tra il prezzo di costo e il prezzo di vendita, che dà luogo al profitto, è il valore del rialzo. In risposta, la Commissione ha ricordato che, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base, tenendo debitamente conto della giurisprudenza applicabile, un rialzo consiste in un importo per le spese generali, amministrative e di vendita e un profitto, che si discosta quindi dalle definizioni enciclopediche suggerite.

(183) Il gruppo Conor ha inoltre sostenuto che vi erano errori materiali nel calcolo del rialzo. In particolare ha affermato che, se il valore delle vendite includesse il recupero dei costi di imballaggio presso l'acquirente, ma il costo di acquisto non includesse tale importo, si tratterebbe di un doppio conteggio dell'importo dei costi di imballaggio negli adeguamenti in quanto, in primo luogo, il costo dell'imballaggio è stato incluso nell'adeguamento per il rialzo e, in secondo luogo, il costo dell'imballaggio è stato esso stesso nuovamente dedotto dal prezzo all'esportazione nel calcolo del totale degli adeguamenti effettuato dalla Commissione.

(184) Il gruppo Conor ha inoltre sostenuto che il costo totale delle spese generali e amministrative e delle spese finanziarie dovrebbe essere aggiunto al costo prima di confrontare il valore delle vendite e che la Commissione aveva aggiunto alla percentuale di rialzo la restituzione dei dazi che dovrebbero ricevere gli esportatori. Qualora dovesse continuare ad applicare tale aggiunta, la Commissione dovrebbe anche consentire un adeguamento del valore normale per l'adeguamento richiesto per gli oneri all'importazione e le imposte indirette.

(185) La Commissione ha respinto tali argomentazioni. In primo luogo, per quanto riguarda l'affermazione secondo cui i costi di imballaggio sarebbero stati dedotti due volte dal prezzo all'esportazione, la Commissione ha osservato che il gruppo Conor non ha suffragato la sua affermazione, da ultimo in quanto non ha mai dimostrato né tanto meno quantificato l'importo di eventuali costi di imballaggio inclusi nei costi totali di acquisto delle piastrelle in questione. La Commissione ha inoltre confermato che i dati contenuti nel fascicolo non indicavano alcun doppio conteggio dei costi di imballaggio, come sembra suggerire il gruppo Conor. Soprattutto, l'argomentazione presenta un vizio fondamentale per quanto riguarda il concetto di rialzo ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base. Il rialzo è pari alla differenza tra il prezzo di acquisto totale pagato (indipendentemente da quali costi, come i costi di imballaggio, il fornitore può aver sostenuto) e le entrate totali realizzate dalle vendite dal rispettivo operatore commerciale. In altre parole, il rialzo comprende le spese generali, amministrative e di vendita, le spese finanziarie e i profitti, nonché qualsiasi altra entrata specifica realizzata sulle vendite all'esportazione in questione. Per tenere conto di tutti questi elementi, l'approccio della Commissione di utilizzare il margine lordo tra i prezzi di acquisto fatturati da fornitori indipendenti e i prezzi di rivendita ad acquirenti indipendenti è appropriato a condizione che l'adeguamento che ne deriva non comprenda altri adeguamenti effettuati a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Per questo motivo è stata respinta anche l'argomentazione del gruppo Conor relativa a qualsiasi errata inclusione delle spese generali e amministrative e delle spese finanziarie nel rialzo applicato a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base. In terzo luogo, la Commissione ha ricordato che la restituzione dei dazi che gli esportatori hanno ricevuto aumenta di fatto le entrate realizzate sulle vendite all'esportazione in questione. Per contro, le vendite sul mercato interno non sono soggette ad alcuna restituzione. L'applicazione di un adeguamento del valore normale per le restituzioni all'esportazione ricevute sarebbe pertanto errata.

(186) Il gruppo Conor ha inoltre rilevato che la formula utilizzata dalla Commissione per calcolare l'adeguamento totale nelle vendite all'esportazione di Concor International ha conteggiato due volte le «spese di sdoganamento e di spedizione», in quanto erano già incluse nella formula per calcolare «le spese di movimentazione e carico e le spese accessorie nelle sedi nel paese esportatore» nell'elenco delle vendite all'esportazione. La Commissione ha accolto tale argomentazione e ha pertanto corretto l'errore materiale individuato a favore dei produttori esportatori del gruppo Conor.

(187) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo Icon ha affermato che la Commissione non avrebbe dovuto dedurre il rialzo dalle vendite indirette all'esportazione nell'UE del gruppo Icon a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base, in quanto i produttori e gli operatori commerciali collegati del gruppo Icon costituiscono un'entità economica unica ([16]).

(188) In tale contesto, il gruppo Icon ha affermato che i produttori del gruppo Icon condividono tra loro un'organizzazione unitaria di elementi personali, materiali e immateriali, di forniture e di know-how industriale al fine di fornire un marchio Icon di alta qualità e hanno un interesse formale e personale al successo economico delle loro società collegate. Inoltre il gruppo Icon condivide un catalogo di prodotti e dispone di un unico sito web, denominato «Icon World of Tile», che fa riferimento a «la società». Tale sito web dispone di un unico punto di contatto per gli ordini degli acquirenti.

(189) Il gruppo Icon ha fatto riferimento alla sentenza della Corte di giustizia nella causa *Matsushita Electric Industrial*, secondo la quale «la suddivisione delle attività di produzione e di quelle di vendita all'interno di un gruppo formato da società giuridicamente distinte non può sminuire per nulla il fatto che si tratta di un'entità economica unica la quale organizza in questo modo un complesso di attività svolte, in altri casi, da un'entità che è unica anche sotto il profilo giuridico» ([17]).

(190) L'argomentazione dei produttori esportatori del gruppo Icon secondo cui dovrebbero essere considerati un'entità economica unica è stata respinta. Per motivi di riservatezza, i dettagli relativi a tale valutazione sono stati trasmessi solo al gruppo Icon.

(191) Il gruppo Icon ha inoltre affermato che la Commissione non aveva fornito alcuna prova del motivo per cui riteneva che per le operazioni indirette i produttori esportatori collegati agissero come operatori commerciali le cui funzioni erano simili a quelle di un agente che opera sulla base di commissioni.

(192) La Commissione ha ritenuto infondata tale argomentazione. È pacifico che le operazioni pertinenti sono state effettuate in due fasi: in primo luogo un operatore commerciale/produttore all'interno del gruppo Icon ha acquistato il prodotto in esame da un produttore collegato, in secondo luogo lo stesso operatore commerciale/produttore ha esportato il prodotto in esame così acquistato nell'Unione. Vi sono pertanto prove del fatto che le attività dell'operatore commerciale sono svolte dal rispettivo operatore commerciale/produttore del gruppo Icon.

(193) In subordine, il gruppo Icon ha affermato che le vendite sul mercato interno e le vendite all'esportazione dovrebbero essere trattate allo stesso modo, il che significa che dovrebbe essere applicato un rialzo anche alle vendite indirette del gruppo sul mercato interno.

(194) La Commissione ha respinto l'argomentazione, in quanto i contratti di vendita sul mercato interno e i contratti di vendita all'esportazione differivano per natura. Per motivi di riservatezza, i dettagli relativi a tale valutazione sono stati trasmessi solo al gruppo Icon.

(195) Un gruppo di produttori esportatori ha chiesto adeguamenti del valore normale e del prezzo all'esportazione per tenere conto dei costi del credito d'inventario, vale a dire dei costi finanziari teorici per le merci in giacenza, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base. La richiesta è stata respinta, in quanto non è stato possibile dimostrare che la differenza di tempo relativa alla permanenza delle merci in giacenza abbia influito sulla comparabilità dei prezzi.

(196) Lo stesso gruppo di produttori esportatori ha inoltre chiesto un adeguamento relativo ai costi pubblicitari sostenuti per le vendite sul mercato interno, consistenti nei costi di installazione di cartelloni nei pressi di Morbi/Gujarat, la sede di produzione, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base. Il gruppo non è stato in grado di quantificare tale adeguamento né di dimostrare che esso abbia influito sulla comparabilità dei prezzi. La richiesta è stata pertanto respinta.

(197) Infine tutte le società incluse nel campione hanno chiesto adeguamenti del valore normale a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera b), del regolamento di base in ragione di presunti oneri all'importazione e imposte indirette. L'inchiesta ha tuttavia rivelato che la richiesta era infondata. Gli esportatori inclusi nel campione hanno infatti ricevuto, nell'ambito di due regimi [notifica n. 07/2020-CUSTOMS (N.T.) e remissione di dazi e imposte sui prodotti esportati (*Remission of Duties and Taxes on Exported Products*, RoDTEP)], restituzioni all'esportazione pari al 2 % del valore della fattura di esportazione, indipendentemente dal fatto che siano stati pagati dazi all'importazione

([16]) Il gruppo Icon ha fatto riferimento alla sentenza della Corte di giustizia del 26 ottobre 2016, PT Musim Mas/Consiglio, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, punti 39 e 42, e alla sentenza del Tribunale del 14 luglio 2021, Interpipe Niko Tube e Interpipe Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant/Commissione, T-716/19, ECLI:EU:T:2021:457, punto 133.

([17]) Sentenza della Corte di giustizia del 13 ottobre 1993, Matsushita Electrical Industrial/Consiglio, C-104/90, ECLI:EU:C:1993:837, punto 9.

o imposte indirette per le materie prime incorporate nelle piastrelle esportate. Le restituzioni sono state concesse sulla base della semplice prova dell'esportazione delle merci. Tali richieste sono state respinte in quanto le restituzioni all'esportazione effettive non potevano essere collegate a importi corrispondenti agli oneri all'importazione o alle imposte indirette che gravano sul prodotto simile e sui materiali in esso incorporati, come previsto dall'articolo 2, paragrafo 10, lettera b), del regolamento di base.

3.1.4. *Margini di dumping*

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

(199) A tal fine, per tutti i produttori esportatori di un gruppo è stato calcolato un margine di dumping specifico sulla base del metodo di cui sopra. Successivamente è stata calcolata una media ponderata del margine di dumping per l'intero gruppo.

(200) Nella divulgazione finale delle informazioni del 28 ottobre 2022, la Commissione aveva comunicato a due dei produttori esportatori inclusi nel campione, il gruppo Conor e il gruppo Icon, di aver ritenuto opportuno ricalcolare i prezzi CIF da essi forniti utilizzando i dati relativi ai trasporti della banca dati Global Trade Atlas™ di IHS Markit. Dopo la divulgazione finale delle informazioni, entrambe le parti hanno sostenuto che la Commissione avrebbe dovuto fornire informazioni più dettagliate sul motivo per cui non aveva accettato i prezzi CIF comunicati e aveva stabilito i prezzi CIF in via alternativa. Dopo che la Commissione ha fornito tale spiegazione aggiuntiva mediante una nota al fascicolo, le due parti hanno affermato, tra l'altro, che una delle serie di dati utilizzate dalla Commissione doveva essere adeguata. La Commissione ha convenuto che i dati sottostanti da essa utilizzati erano inesatti e ha rivisto i calcoli di conseguenza.

(201) Dopo la divulgazione finale delle informazioni, il gruppo Conor ha segnalato un'imprecisione nel calcolo del dumping, in quanto la Commissione aveva conteggiato due volte l'adeguamento per alcuni costi logistici delle vendite del gruppo nell'Unione. L'argomentazione è stata accolta e il calcolo è stato corretto di conseguenza.

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

Società	Margine di dumping definitivo
Gruppo Conor	8,7 %
Gruppo Icon	6,7 %
Gruppo Lavish	0 %

(203) Per i produttori esportatori non inclusi nel campione che hanno collaborato, la Commissione ha calcolato la media ponderata del margine di dumping conformemente all'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base. Pertanto tale margine è stato stabilito sulla base dei margini dei due gruppi di produttori esportatori inclusi nel campione per i quali è stato possibile stabilire margini di dumping, senza tener conto del margine del gruppo di produttori esportatori con un margine di dumping pari a zero.

(204) Su tale base, il margine di dumping provvisorio dei produttori esportatori non inclusi nel campione che hanno collaborato è pari al 7,3 %.

(205) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, diversi produttori esportatori indiani non inclusi nel campione hanno sostenuto che la Commissione non ha fornito il metodo dettagliato da essa utilizzato per calcolare i margini per le società indiane incluse e non incluse nel campione. Tale argomentazione si ricollegava ad argomentazioni analoghe presentate dai produttori esportatori indiani inclusi nel campione che facevano parte del gruppo Conor e del gruppo Lavish. Queste argomentazioni sono affrontate nei considerando da 170 a 186.

(206) 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 come percentuale delle importazioni totali nell'Unione dal paese interessato durante il periodo dell'inchiesta, stabilite in base alle statistiche sulle importazioni di Eurostat (Comext).

(207) Nel presente caso il livello di collaborazione è stato ritenuto alto, perché le esportazioni dei produttori esportatori che hanno collaborato costituivano circa l'84 % delle importazioni totali durante il periodo dell'inchiesta. Su tale base, la Commissione ha ritenuto opportuno stabilire il margine di dumping per i produttori esportatori che non hanno collaborato al livello del gruppo di produttori esportatori inclusi nel campione che hanno collaborato e che presentano il margine di dumping più elevato.

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

Società	Margine di dumping definitivo
Gruppo Conor	8,7 %
Gruppo Icon	6,7 %
Gruppo Lavish	0 %
Altre società che hanno collaborato	7,3 %
Tutte le altre società	8,7 %

3.2. **Turchia**

3.2.1. *Articolo 18 del regolamento di base*

3.2.1.1. Il gruppo Bien & Qua

(209) Per quanto riguarda il gruppo Bien & Qua, nel corso dell'inchiesta la Commissione ha chiesto informazioni sulla natura del rapporto tra i produttori e gli operatori commerciali collegati della Turchia che fanno parte del gruppo Bien & Qua. Le informazioni fornite dalle società e raccolte dalla Commissione presso altre fonti hanno indotto la Commissione a concludere che il gruppo non avesse fornito le informazioni necessarie in merito agli accordi contrattuali scritti.

(210) La Commissione ha informato la società della sua intenzione di applicare l'articolo 18 del regolamento di base in relazione alle informazioni non fornite.

(211) Le spiegazioni fornite dal gruppo Bien & Qua a seguito della lettera ex articolo 18 non hanno modificato la conclusione della Commissione secondo cui il gruppo non ha fornito le informazioni necessarie in merito agli accordi contrattuali scritti.

(212) Di conseguenza la Commissione ha confermato l'applicazione dell'articolo 18 del regolamento di base.

3.2.1.2. Il gruppo Hitit

(213) Il 21 novembre 2022 il gruppo Hitit ha chiesto alla Commissione di non tener conto delle informazioni fornite nella sua risposta al questionario, in quanto contengono errori che non consentirebbero alla Commissione di giungere a «conclusioni ragionevolmente precise» ai sensi dell'articolo 18, paragrafo 3, del regolamento di base e di trattare il gruppo Hitit come un produttore esportatore che ha collaborato non incluso nel campione, il che ne comporterebbe l'assoggettamento al livello del dazio medio del campione. In tale comunicazione ha inoltre proposto alcune rettifiche alla sua risposta e ha fornito un calcolo alternativo del dumping con le rettifiche effettuate. Il 7 dicembre 2022 la parte ha ribadito la richiesta di applicare l'articolo 18 alle informazioni fornite e verificate e la richiesta è stata sostenuta dal governo turco.

(214) Innanzitutto, la Commissione ha ricordato che il calcolo riveduto del margine di dumping dopo la divulgazione finale delle informazioni e la richiesta di applicare l'articolo 18 alle informazioni fornite e verificate a tempo debito sono stati presentati in una fase in cui la Commissione non era più in grado di verificare e quindi prendere in considerazione nuovi dati. Solo per questo motivo, la richiesta e le nuove spiegazioni e i nuovi dati forniti dal gruppo Hitit dovrebbero essere respinti. La Commissione ha ritenuto che le informazioni presentate dal gruppo Hitit nel corso dell'inchiesta non fossero carenti al punto da provocare eccessive difficoltà per l'elaborazione di conclusioni ragionevolmente precise. Le informazioni sono state presentate entro i termini e verificate nel corso di una visita di verifica. Pertanto, anche se non erano perfettamente conformi alle condizioni richieste, non sono state disattese a norma dell'articolo 18, paragrafo 3, del regolamento di base.

(215) Per motivi di completezza e fatto salvo quanto precede, la Commissione ha osservato che il fatto che il gruppo Hitit abbia presentato un calcolo alternativo del dumping contraddice la sua affermazione secondo cui non era possibile determinare il suo margine di dumping. Inoltre l'argomentazione del gruppo Hitit sulla base dell'articolo 18, paragrafo 3, del regolamento di base dovrebbe essere respinta in quanto si basa su una lettura *a contrario* di tale disposizione. L'articolo 18, paragrafo 3, impone alla Commissione di utilizzare le informazioni fornite, a meno che non siano soddisfatte determinate condizioni. Esso non impone di disattendere tali dati se la Commissione li ritiene appropriati in quanto forniti dalla società e verificati dalla Commissione stessa. La Commissione ha inoltre osservato che i presunti errori nella risposta al questionario asseriti dalla parte riguardavano principalmente un'errata classificazione di alcune operazioni nell'ambito degli NCP pertinenti per tipi di prodotto che rappresentavano solo una piccola parte delle sue operazioni di vendita nell'UE. La Commissione ha sottolineato di aver calcolato il margine di dumping del gruppo Hitit nel modo illustrato nelle sezioni seguenti alla luce delle serie di dati presentate entro i termini e verificate. La società ha inoltre avuto la possibilità di presentare osservazioni sulla relazione di verifica. Non sono state formulate asserzioni in tempo utile per quanto riguarda l'inesattezza dei dati forniti e verificati dalla Commissione. Una volta che la Commissione ha ricevuto i dati necessari, che li ha verificati e che li ritiene affidabili per effettuare i calcoli del dumping, le asserzioni della società relative a errori nei dati sottostanti sono ingiustificate e non verificabili. Tali asserzioni tardive dovrebbero pertanto essere respinte e i dati presentati e verificati dalla Commissione dovrebbero essere accettati a norma dell'articolo 18, paragrafo 3, del regolamento di base. Per motivi di riservatezza, i motivi dettagliati per i quali non è stato possibile accogliere le argomentazioni del gruppo Hitit del 7 dicembre 2022 sono stati comunicati solo alla parte interessata.

3.2.2. *Valore normale*

(216) La Commissione ha dapprima verificato se il volume totale delle vendite sul mercato interno di ciascun produttore esportatore incluso nel campione che ha collaborato 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 effettuate sul mercato interno ad acquirenti indipendenti rappresenta per ciascun produttore esportatore almeno il 5 % del volume totale delle sue vendite all'esportazione nell'Unione del prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta. Su tale base, le vendite totali del prodotto simile effettuate sul mercato interno da ciascun produttore esportatore incluso nel campione erano rappresentative.

(217) 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 che registravano vendite rappresentative sul mercato interno. La Commissione ha constatato che tutti i produttori esportatori inclusi nel campione vendevano piastrelle di prima qualità e di qualità inferiore sul mercato interno, mentre vendevano sostanzialmente solo piastrelle di prima qualità per l'esportazione nell'Unione. Durante il processo di produzione, dopo diversi controlli della qualità, i produttori esportatori considerano di qualità inferiore le piastrelle di ceramica che non presentano una qualità ineccepibile. Queste piastrelle inferiori alla norma erano vendute a prezzi ridotti. Pertanto, al fine di effettuare un confronto equo con il prezzo praticato nei confronti dell'Unione, per il calcolo del valore normale la Commissione ha considerato solo le vendite di prima qualità sul mercato interno. In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo Hitit ha chiesto l'inclusione delle piastrelle inferiori alla norma nei suoi calcoli, adducendo che i volumi erano significativi e che era possibile effettuare adeguamenti per tener conto delle differenze tra i prodotti di qualità inferiore e i prodotti di prima qualità. In assenza di proposte concrete su come avrebbe potuto essere effettuato tale adeguamento, la Commissione ha respinto la richiesta del gruppo Hitit. In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo Hitit ha chiesto di includere nel calcolo del dumping una sottocategoria specifica di prodotti che la Commissione aveva considerato di qualità inferiore e che era pertanto esclusa dal calcolo del valore normale, in linea con le considerazioni di cui sopra. La richiesta si basava sul fatto che i volumi delle vendite di questa categoria di prodotti erano significativi e che tali prodotti erano prodotti di prima qualità. Dopo aver debitamente analizzato i dati forniti dalla società, la Commissione ha concluso che questa sottocategoria di prodotti si qualificava come prodotti di prima qualità e ha pertanto accettato la richiesta del gruppo Hitit.

(218) La Commissione ha poi verificato se le vendite sul mercato interno di ciascun produttore esportatore incluso nel campione per ciascun tipo di prodotto identico o comparabile a un tipo di prodotto esportato nell'Unione fossero rappresentative, conformemente 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 rappresenta, durante il periodo dell'inchiesta, almeno il 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione nell'Unione del tipo di prodotto identico o comparabile. La Commissione ha stabilito che le vendite sul mercato interno della maggior parte dei tipi di prodotto erano rappresentative. Per quanto riguarda ciascuno dei tre esportatori, per alcuni tipi di prodotto esportati nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta le vendite sul mercato interno di quel tipo di prodotto erano totalmente assenti o inferiori al 5 % del volume, e pertanto non rappresentative.

(219) La Commissione ha definito poi, 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, conformemente all'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base.

(220) 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 meno remunerative, se:

a) il volume delle vendite del tipo di prodotto, a prezzi netti pari o superiori al costo di produzione calcolato, ha rappresentato più dell'80 % del volume totale delle vendite di questo 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.

(221) In questo caso il valore normale è pari alla media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno di quel tipo di prodotto durante il periodo dell'inchiesta.

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

a) il volume delle vendite remunerative del tipo di prodotto rappresenta una percentuale pari o inferiore all'80 % del volume totale delle vendite di tale tipo; o

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

(223) Dall'analisi delle vendite sul mercato interno è emerso che oltre il 60 % di tutte le vendite sul mercato interno del gruppo Vitra e oltre il 70 % di tutte le vendite sul mercato interno del gruppo Hitit e del gruppo Bien & Qua erano remunerative e la relativa media ponderata dei prezzi 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.

(224) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo Hitit ha contestato l'esclusione dall'elenco delle vendite sul mercato interno della società di determinate vendite designate dalla parte come «vendite registrate per l'esportazione» in considerazione del loro elevato volume. Alla luce degli elementi contenuti nel fascicolo a sostegno dell'argomentazione, la Commissione ha accettato di includere tali volumi delle vendite nei calcoli del valore normale nella misura in cui non è stato possibile stabilire che tali vendite sono state alla fine esportate.

(225) Quando le vendite di un tipo di prodotto sul mercato interno non sono state rappresentative, la Commissione ha costruito il valore normale a norma dell'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base. Nei casi in cui non risultavano vendite di un tipo di prodotto del prodotto simile nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno o tali vendite erano insufficienti, il valore normale è stato costruito (in quanto il prezzo di vendita sul mercato interno di altri produttori inclusi nel campione per quel tipo di prodotto non poteva essere divulgato in modo significativo senza violare la riservatezza di tali produttori) oppure è stato utilizzato il prezzo di un altro esportatore nel corso di normali operazioni commerciali, e alla parte interessata è stato fornito un adeguato riassunto non riservato di tali informazioni.

(226) Il valore normale è stato costruito sommando al costo medio di produzione del prodotto simile di ciascun produttore esportatore incluso nel campione che ha collaborato durante il periodo dell'inchiesta i seguenti elementi:

a) la media ponderata delle SGAV sostenute dai produttori esportatori inclusi nel campione che hanno collaborato per le vendite del prodotto simile sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta; e

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

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

(228) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo Hitit ha affermato che nei calcoli alcuni NCP presentavano SGAV e profitti insolitamente elevati rispetto ai coefficienti societari. Tenuto conto delle spiegazioni supplementari fornite dalla parte, compresi gli errori nelle sue relazioni, in via eccezionale e alla luce della situazione specifica del caso, per due NCP la Commissione ha costruito il valore normale su base societaria. In seguito all'ulteriore divulgazione parziale, il gruppo Hitit ha chiesto di non tenere conto dei costi di produzione di alcune piastrelle considerate non rappresentative. La Commissione ha respinto l'argomentazione in quanto si basava su una nuova serie di dati non verificati che non era possibile riconciliare con i dati verificati. Per motivi di riservatezza, la Commissione ha comunicato ulteriori dettagli delle sue motivazioni solo alla parte interessata attraverso una divulgazione di informazioni individuale.

(229) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo Vitra ha contestato l'inclusione di alcune operazioni di vendita nel calcolo del valore normale, in quanto riguarderebbero prodotti fabbricati al di fuori della Turchia. Dopo aver debitamente valutato gli elementi di prova, la Commissione ha accolto l'argomentazione e ha rivisto i calcoli di conseguenza.

3.2.3. *Prezzo all'esportazione*

(230) I produttori esportatori inclusi nel campione hanno esportato verso l'Unione direttamente a clienti indipendenti oppure attraverso importatori collegati.

(231) Quando il prodotto in esame era esportato 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 all'Unione, a norma dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

(232) Quando il prodotto in esame era esportato nell'Unione tramite un importatore collegato, il prezzo all'esportazione è stato costruito 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. In tal caso sono stati applicati adeguamenti del prezzo per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, comprese le SGAV, e dei profitti realizzati, sulla base del profitto stabilito nella presente inchiesta per gli importatori indipendenti (cfr. i considerando 429 e 430).

(233) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo Bien & Qua ha affermato che non era giustificata alcuna detrazione delle SGAV e dei profitti ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 9, poiché i diversi soggetti del gruppo costituivano un'entità economica unica. La parte ha affermato che le società collegate agivano nell'ambito della rete di esportazione dei produttori, che tutti i soggetti erano economicamente controllati e gestiti dalle stesse persone e che le visite di verifica si sono svolte essenzialmente solo presso le sedi dei produttori. Ha inoltre asserito che il fatto che le società collegate avessero fornitori indipendenti e/o trattassero altri prodotti non incideva in alcun modo sullo status di entità economica unica del gruppo. Il gruppo Bien & Qua ha anche sostenuto che non era giustificata alcuna detrazione delle SGAV e dei profitti ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 9, per un operatore commerciale collegato situato al di fuori dell'Unione senza funzioni di importazione.

(234) Va osservato che, anche se il gruppo fosse stato un'entità economica unica (quod non, come concluso nella sezione successiva), l'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base invita la Commissione a stabilire il prezzo all'esportazione sulla base del prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione. Dato il modo in cui il gruppo ha organizzato le vendite nell'Unione, sarebbe ingiusto trattare allo stesso modo le vendite effettuate dai produttori esportatori verso l'Unione attraverso importatori collegati e le vendite dirette nell'Unione. La Commissione ha pertanto concluso che, quando il prodotto in esame è stato esportato nell'Unione attraverso un importatore collegato, era giustificato applicare adeguamenti per le SGAV e per i profitti dell'importatore, come stabilito all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Per quanto riguarda gli adeguamenti per un operatore commerciale collegato al di fuori dell'Unione, la Commissione ha chiarito che, contrariamente a quanto da essa stessa affermato nella divulgazione delle informazioni specifiche al gruppo, la base giuridica dell'adeguamento era l'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), che è in linea con la prassi della Commissione in altre inchieste, giustificata anche se l'operatore commerciale non avesse avuto funzioni di importazione.

(235) Due dei gruppi inclusi nel campione hanno venduto volumi trascurabili di piastrelle di qualità inferiore (cfr. il considerando 217) nell'Unione. Tali vendite sono state escluse dai volumi utilizzati per stabilire il prezzo all'esportazione. Questo approccio è stato mantenuto dopo la divulgazione finale delle informazioni, come osservato nel considerando 217, ultima parte.

3.2.4. *Confronto*

(236) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione a livello franco fabbrica dei produttori esportatori inclusi nel campione.

(237) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha adeguato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che influiscono sui prezzi e sulla loro comparabilità. Sono stati effettuati adeguamenti per i costi di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e costi accessori, costi di sdoganamento e assimilati, commissioni, sconti e riduzioni.

(238) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo Hitit ha contestato il fatto che la Commissione avesse rifiutato un adeguamento per il costo del credito. La Commissione ha respinto la contestazione. La Commissione ha rifiutato l'adeguamento perché la parte non ha dimostrato, come richiesto dall'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, che il costo di qualsiasi credito concesso era effettivamente un fattore preso in considerazione nella determinazione dei prezzi praticati.

(239) Durante il periodo dell'inchiesta, il gruppo Hitit ha spesso esportato piastrelle di ceramica nell'Unione attraverso operatori commerciali collegati con sede in Turchia. La Commissione ha constatato che le funzioni di questi operatori commerciali collegati erano simili a quelle di un agente in quanto ricevevano un rialzo per i loro servizi.

(240) Gli operatori commerciali collegati del gruppo Bien & Qua in Turchia coinvolti in vendite nell'Unione hanno ricevuto un rialzo per i loro servizi e svolgevano funzioni simili a quelle di un agente remunerato sulla base di commissioni.

(241) Per motivi di riservatezza, la Commissione ha divulgato ulteriori dettagli di tali risultanze solo al gruppo interessato attraverso una divulgazione di informazioni individuale.

(242) Alla luce di quanto precede, per tutti i (gruppi di) produttori esportatori inclusi nel campione, il prezzo all'esportazione per le vendite nell'Unione che coinvolgono parti collegate in Turchia è stato adeguato a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base. La Commissione ha dedotto dal prezzo all'esportazione le SGAV della parte o delle parti collegate e il profitto descritto nel considerando 232, ultima parte.

(243) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo Bien & Qua ha affermato che non era giustificata alcuna detrazione delle SGAV e dei profitti ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base, in quanto i diversi soggetti del gruppo costituivano un'entità economica unica.

(244) Secondo la Commissione, diversi fattori contraddicono la rivendicazione dello status di entità economica unica per questo gruppo. Il fatto che i soggetti del gruppo Bien & Qua fossero economicamente controllati e gestiti dalle stesse persone e che le visite di verifica si siano svolte principalmente presso le sedi dei produttori non rendeva necessariamente il gruppo un'entità economica unica. La Commissione ha osservato che i produttori e gli operatori commerciali collegati avevano sede in luoghi diversi (con sedi legali in luoghi diversi rispetto ai produttori collegati) e che gli operatori commerciali collegati avevano spesso fornitori indipendenti e/o trattavano prodotti diversi dal prodotto oggetto dell'inchiesta. Inoltre vi erano dipartimenti di vendita presso diversi soggetti, compresi i soggetti

produttori, con ruoli diversi. Non si può quindi ritenere che tali operatori commerciali collegati operassero come il dipartimento di vendita interno dei produttori collegati. Questi elementi, tenuto conto anche dell'assenza di informazioni sufficientemente fondate che consentano una chiara comprensione degli accordi tra i soggetti collegati del gruppo Bien & Qua (cfr. la sezione 3.2.1.), hanno impedito alla Commissione di accettare la rivendicazione generale del gruppo Bien & Qua di essere un'entità economica unica.

(245) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo Bien & Qua ha affermato che non era giustificata alcuna detrazione delle SGAV e dei profitti ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base, in ragione dell'approccio adottato dalla Commissione in una recente inchiesta ([18]) secondo cui un adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), sarebbe incompatibile con l'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento di base.

(246) La Commissione ha espresso disaccordo. Innanzitutto, la Commissione ha osservato che, di fatto, l'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento di base, sulla determinazione del valore normale, e l'articolo 2, paragrafi 8 e 9, del regolamento di base, sulla determinazione del prezzo all'esportazione, sono formulati in modo diverso. Il fatto che i prezzi all'esportazione siano stabiliti in modo diverso dai prezzi praticati sul mercato interno non dà luogo, di per sé, a un confronto non equo. Inoltre la parte ha confrontato situazioni di fatto non comparabili. L'inchiesta citata dal gruppo Bien & Qua si riferisce a un centro di servizi siderurgici integrato nella catena di produzione del produttore. Alla luce delle sue attività, non si può ritenere che tale centro di servizi siderurgici svolgesse funzioni analoghe a quelle di un agente che opera sulla base di commissioni ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base. La situazione era certamente diversa nella presente inchiesta, in quanto gli operatori commerciali collegati non erano integrati nella catena di produzione del gruppo Bien & Qua.

(247) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo Bien & Qua ha affermato che, qualora la Commissione respingesse la rivendicazione dello status di entità economica unica, qualsiasi detrazione delle SGAV e dei profitti ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base sarebbe infondata, in quanto creerebbe differenze ingiustificate e un raffronto non equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione. La parte ha aggiunto che i suoi canali di vendita erano gli stessi sul mercato interno e sul mercato all'esportazione. Quest'ultima affermazione contraddice altre dichiarazioni della parte nelle prime fasi del procedimento ([19]) ed è risultata errata, in quanto la strategia principale dei soggetti del gruppo Bien & Qua nel mercato interno consisteva nel mantenere un'ampia base di rivenditori locali, avvalendosi di un listino prezzi comune. Tali rivenditori avevano automaticamente accesso al sistema ERP dei produttori per effettuare gli ordini. Nel mercato all'esportazione, invece, il flusso di ordini-vendite era diverso e i produttori si aspettavano che le società di commercio estero del gruppo creassero valore aggiunto a partire dal listino prezzi comune. La Commissione ha pertanto constatato che le detrazioni delle SGAV e dei profitti a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base erano giustificate per le attività del gruppo dal lato delle esportazioni.

(248) Infine la Commissione ha anche sottolineato che, nonostante le ripetute richieste, in nessun momento durante l'inchiesta il gruppo Bien & Qua ha chiarito quali fossero gli accordi contrattuali in essere tra i produttori e i soggetti collegati attivi nella vendita dei loro prodotti sul mercato interno e sui mercati all'esportazione (cfr. anche il considerando 209). Questa mancanza di informazioni ha impedito alla Commissione di valutare appieno l'argomentazione secondo cui la situazione per quanto riguarda le vendite sul mercato interno e le vendite all'esportazione sarebbe esattamente la stessa per gli operatori commerciali coinvolti in entrambi i flussi di vendita. In ogni caso il gruppo Bien & Qua non ha mai presentato informazioni relative al livello e alla quantificazione dell'adeguamento del valore normale, né tanto meno elementi di prova che giustificassero un livello concreto di adeguamento.

(249) Su tale base, l'argomentazione secondo cui qualsiasi detrazione delle SGAV e dei profitti ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base comporterebbe un raffronto non equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è stata respinta.

(250) I produttori esportatori inclusi nel campione hanno contestato la detrazione dei profitti descritta nel considerando 232, ultima parte, adducendo che la portata delle attività delle parti collegate ai produttori esportatori inclusi nel campione e agli importatori dell'Unione era diversa. La Commissione ha ritenuto infondata tale contestazione, in quanto il livello dei profitti era ragionevole e coerente con il profitto di riferimento dichiarato da un gruppo incluso nel campione per un operatore commerciale collegato turco.

([18]) Regolamento di esecuzione (UE) 2022/1395 della Commissione, dell'11 agosto 2022, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni acciai anticorrosione originari della Russia e della Turchia (GU L 211 del 12.8.2022, pag. 127), considerando 126.

([19]) Cfr. in particolare le sezioni D ed E delle versioni consultabili delle risposte al questionario presentate dai due produttori, disponibili in t22.001010.

(251) Sono stati individuati alcuni problemi di conversione valutaria. L'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), del regolamento di base stabilisce che la data di vendita dovrebbe essere la data della fattura e che si potrebbe utilizzare la data del contratto, dell'ordine di acquisto o della conferma dell'ordine, se tali documenti sono più idonei a determinare le condizioni di vendita. Di conseguenza, dato che durante il periodo dell'inchiesta il tasso di cambio della lira turca ha subito forti fluttuazioni (e nel complesso è diminuito notevolmente) rispetto all'euro ([20]), la Commissione ha ritenuto che le condizioni concrete di vendita fossero state regolate al momento dell'ordine di acquisto anziché alla data della fattura. Il divario tra l'ordine di acquisto del cliente e la data della fattura variava, ma era mediamente di circa due mesi.

(252) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, diverse parti hanno lamentato che il metodo di cui sopra ha abbassato artificialmente i prezzi all'esportazione (aumentando quindi artificialmente i margini di dumping) e hanno chiesto alla Commissione di ritenere che le condizioni concrete di vendita fossero state stabilite entro la data della fattura. Data l'innegabile fluttuazione del tasso di cambio della lira turca rispetto all'euro durante il periodo dell'inchiesta, la Commissione ha reputato ingiustificato ritenere che l'acquirente dell'Unione abbia pagato un prezzo in euro superiore a quello fissato al momento dell'ordine di acquisto. L'argomentazione, non suffragata da prove, è stata respinta. In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo Hitit ha affermato che, se la Commissione dovesse attenersi al suo approccio, dovrebbe tenere conto dell'inflazione interna al momento di stabilire i prezzi sul mercato interno. In assenza di proposte concrete su come procedere, la Commissione ha respinto l'argomentazione.

3.2.5. *Margini di dumping*

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

(254) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il gruppo Vitra ha segnalato errori di calcolo nelle sezioni precedenti. La Commissione ha corretto tali errori. La rettifica ha portato a un margine di dumping definitivo inferiore alla soglia minima per il gruppo Vitra.

(255) 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
Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş.	0 %

(256) Per i produttori esportatori non inclusi nel campione che hanno collaborato, 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 al 9,2 % sulla base dei margini di dumping medi ponderati per i produttori esportatori inclusi nel campione.

(257) 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 come percentuale delle importazioni totali nell'Unione dal paese interessato durante il periodo dell'inchiesta, stabilite in base alle statistiche sulle importazioni di Eurostat (Comext).

([20]) Da 1 EUR = 7,884 TRY nel luglio 2020 a 1 EUR = 10,382 TRY nel giugno 2021 (ossia, complessivamente, – 32 %). Fonti: Banca centrale europea, DG Bilancio, Pacific Exchange Rate Service.

(258) Nel presente caso il livello di collaborazione è alto, poiché le esportazioni dei produttori esportatori che hanno collaborato costituivano circa il 90 % delle importazioni totali in m^2 durante il periodo dell'inchiesta. Su tale base, la Commissione ha ritenuto opportuno stabilire il margine di dumping per i produttori esportatori che non hanno collaborato al livello della società inclusa nel campione con il margine di dumping più elevato.

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

Società	Margine di dumping definitivo
Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş.	0 %
Altre società che hanno collaborato	9,2 %
Tutte le altre società	20,9 %

(260) Varie parti hanno contestato l'elevato margine di dumping stabilito per i produttori esportatori non inclusi nel campione e hanno chiesto che ne fosse ridotto il livello, ad esempio ignorando la società inclusa nel campione con il margine di dumping più elevato, che hanno dichiarato essere non rappresentativa. In seguito all'ulteriore divulgazione parziale, diverse parti hanno aggiunto che istituire il dazio per le società che hanno collaborato sulla base delle risultanze relative ai due produttori esportatori rimanenti, che insieme rappresentavano meno del 25 % delle importazioni totali dalla Turchia, era iniquo, non obiettivo e/o contrario al principio giuridico generale di proporzionalità. Alcune parti hanno affermato che il fatto che il regolamento di base stabilisse che il margine di dumping per le parti che hanno collaborato «non supera» la media ponderata del dumping stabilito per le parti incluse nel campione lasciava alla Commissione la facoltà di fissare il loro dazio a un livello inferiore alla media ponderata del dumping stabilito per le parti incluse nel campione. A tale riguardo, una parte ha proposto un dazio del 4,58 % per le società che hanno collaborato, ossia un calcolo alternativo basato sul peso dei due esportatori rimanenti nel campione. La Commissione ha ricordato di aver stabilito l'aliquota del dazio per i produttori esportatori che hanno collaborato non inclusi nel campione alla luce della sua prassi abituale e conformemente alle disposizioni dell'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base e di non avere alcuna indicazione che l'aliquota così calcolata non fosse rappresentativa. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(261) Il governo turco ha contestato gli elevati margini di dumping stabiliti rispetto ad altre inchieste antidumping nei confronti della Turchia. La Commissione ha ricordato di aver stabilito le aliquote del dazio in maniera obiettiva, conformemente alle disposizioni del regolamento di base. La contestazione è stata pertanto respinta.

4. **PREGIUDIZIO**

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

(262) Come indicato nel considerando 59, l'industria delle piastrelle di ceramica dell'Unione presenta una grande frammentazione. Durante il periodo dell'inchiesta il prodotto simile era fabbricato da oltre 300 produttori dell'Unione. Tali produttori costituiscono «l'industria dell'Unione» nei termini di cui all'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base.

(263) Come indicato nei considerando 59 e 60, l'industria dell'Unione è stata suddivisa in tre categorie di produttori in base al loro volume di produzione annuale: piccoli, medi e grandi. I grandi produttori rappresentavano circa la metà della produzione totale dell'Unione (cfr. il considerando 306).

(264) La produzione totale dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta è stata calcolata pari a circa 1,2 miliardi di m^2. La Commissione ha basato il dato relativo alla produzione su informazioni verificate fornite dalla CET. La CET ha raccolto i volumi di produzione dai suoi singoli membri e dalle associazioni nazionali. Quando tali informazioni non erano disponibili, ha integrato le statistiche sulla produzione con i dati Prodcom ([21]), che ove necessario sono stati estrapolati per il primo semestre del 2021 utilizzando l'indice manifatturiero pubblicato da Eurostat ([22]).

([21]) Disponibili al seguente indirizzo: https://ec.europa.eu/eurostat/web/prodcom/data/database (ultima consultazione: 19 settembre 2022).

([22]) Disponibile al seguente indirizzo: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sts_inpr_q/default/table?lang=en (ultima consultazione: 19 settembre 2022).

(265) Come indicato nel considerando 67, i sei produttori dell'Unione inclusi nel campione rappresentavano il 6 % della produzione totale dell'Unione del prodotto simile.

(266) Netto e Cortina hanno presentato numerose osservazioni durante l'inchiesta, sollevando obiezioni in merito all'esistenza del pregiudizio, del dumping e all'interesse dell'Unione in relazione alle esportazioni indiane nell'Unione. Gli aspetti trattati sono esaminati di seguito. Hanno inoltre affermato di essere produttori dell'Unione, qualificandosi come i «fabbricanti di Białystok». L'inchiesta ha tuttavia rivelato che nessuna di queste società esercitava attività manifatturiere nell'Unione. Esse importavano piastrelle di ceramica dai loro partner commerciali in India e pertanto non si poteva ritenere che costituissero «l'industria dell'Unione» ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base.

4.2. **Consumo dell'Unione**

(267) La Commissione ha stabilito il consumo dell'Unione, sommando le vendite dell'industria dell'Unione stabilite sulla base di informazioni verificate fornite dalla CET, e i volumi delle importazioni. Le informazioni sui volumi delle importazioni sono state ottenute da Eurostat (banca dati Comext).

(268) Il consumo dell'Unione ha registrato il seguente andamento:

Tabella 1

Consumo dell'Unione (m^2)

	2018	2019	2020	Periodo dell'inchiesta
Consumo totale Unione	785 188 575	811 717 138	814 739 259	834 201 394
Indice (2018=100)	*100*	*103*	*104*	*106*

Fonte: CET, Eurostat e produttori dell'Unione inclusi nel campione

(269) Nel periodo in esame il consumo dell'Unione è costantemente cresciuto. Nel periodo dell'inchiesta è aumentato del 6 % rispetto al 2018. L'aumento del consumo dell'Unione è stato alimentato principalmente dalle importazioni.

4.3. **Importazioni dai paesi interessati**

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

(270) La Commissione ha effettuato un'analisi volta a stabilire se le importazioni di piastrelle di ceramica originarie dei paesi interessati dovessero essere valutate cumulativamente, conformemente all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base.

(271) Ad eccezione del gruppo Lavish e del gruppo Vitra, i margini di dumping stabiliti per le importazioni dall'India e dalla Turchia erano superiori alla soglia minima di cui all'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base.

(272) Il volume delle importazioni non oggetto di dumping dal gruppo Lavish ammontava al [6-9 %] delle importazioni totali dall'India nel periodo dell'inchiesta e a circa il [40-45 %] delle importazioni incluse nel campione. Per stabilire se le risultanze relative a questa società potessero essere estese a tutte le importazioni non incluse nel campione, la Commissione ha confrontato i prezzi del gruppo Lavish con i prezzi degli altri due produttori esportatori inclusi nel campione, dei produttori esportatori non inclusi nel campione che hanno collaborato e con il prezzo medio di tutte le importazioni indiane (escluse quelle da Lavish) riportato da Eurostat. In base alle informazioni fornite nei moduli per il campionamento, il prezzo medio all'esportazione del gruppo Lavish era del [19-22 %] superiore al prezzo medio all'esportazione degli oltre 140 esportatori indiani che hanno fornito risposte per il campionamento. Il volume totale delle esportazioni di tali società rappresentava l'84 % di tutte le importazioni dall'India nell'Unione (cfr. il considerando 207). Il prezzo CIF all'esportazione del gruppo era del [7-9 %] superiore al prezzo CIF medio all'esportazione di tutte le importazioni dall'India e del [14-16 %] superiore a quello degli altri due produttori esportatori inclusi nel campione. La Commissione ha pertanto ritenuto di non poter estendere ai produttori esportatori non inclusi nel campione le risultanze relative all'assenza di dumping riguardanti il gruppo Lavish.

(273) Il volume delle importazioni non oggetto di dumping dal gruppo Vitra ammontava a oltre il 25 % delle importazioni totali dalla Turchia nel periodo dell'inchiesta e a oltre la metà delle importazioni incluse nel campione. Per stabilire se le risultanze relative a questa società potessero essere estese a tutte le importazioni non incluse nel campione, la Commissione ha confrontato i prezzi del gruppo Vitra con la media ponderata dei prezzi dei produttori esportatori

non inclusi nel campione che hanno collaborato, indicati nel modulo per il campionamento. Su tale base, il prezzo medio all'esportazione del gruppo Vitra era del [18-20 %] superiore al prezzo medio all'esportazione del 70 % dei volumi venduti dagli esportatori turchi non inclusi nel campione che hanno fornito risposte per il campionamento, per i quali la Commissione non aveva risultanze relative al valore normale. Il volume totale delle società che hanno fornito risposte per il campionamento rappresentava il 90 % circa di tutte le importazioni dalla Turchia nell'Unione (cfr. il considerando 258). La Commissione ha pertanto ritenuto di non poter estendere ai produttori esportatori non inclusi nel campione le risultanze relative all'assenza di dumping riguardanti il gruppo Vitra. In seguito all'ulteriore divulgazione parziale, il governo turco e alcuni esportatori che hanno collaborato hanno contestato tale conclusione. Alcuni esportatori turchi che hanno collaborato hanno chiesto alla Commissione di estendere loro le risultanze relative all'assenza di dumping per quanto riguarda il gruppo Vitra (adducendo come motivazione il fatto che le risposte da essi fornite per il campionamento indicavano prezzi all'esportazione uguali o superiori a quelli del gruppo Vitra) e/o di estenderle ai produttori esportatori non inclusi nel campione. La Commissione ha respinto le loro argomentazioni per i motivi illustrati nella sezione 3.2.5.

(274) Il volume delle importazioni da ciascun paese interessato, escluso il volume delle importazioni non oggetto di dumping dal gruppo Lavish e dal gruppo Vitra, non era trascurabile ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 7, del regolamento di base. Le quote di mercato nel periodo dell'inchiesta erano pari al [3,5-3,6 %] per l'India e al [4,6-4,7 %] per la Turchia ([23]).

(275) Le condizioni di concorrenza tra le importazioni oggetto di dumping dall'India e dalla Turchia e tra le importazioni oggetto di dumping originarie dei paesi interessati e il prodotto simile erano analoghe. Nello specifico, i prodotti importati erano in concorrenza tra loro e con le piastrelle di ceramica fabbricate nell'Unione, in quanto venduti attraverso gli stessi canali di vendita e a categorie di clienti simili.

(276) Pertanto tutti i criteri di cui all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base risultavano soddisfatti e le importazioni dall'India e dalla Turchia sono state esaminate cumulativamente ai fini della determinazione del pregiudizio.

(277) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, sedici produttori esportatori indiani hanno sostenuto che la valutazione cumulativa delle importazioni dai paesi interessati poneva l'India in una posizione svantaggiosa. Essi hanno sottolineato che i prezzi delle importazioni dall'India sono aumentati nel periodo in esame, mentre i prezzi delle importazioni dalla Turchia sono diminuiti. Le società hanno inoltre affermato che l'aumento delle importazioni dall'India ha solo integrato il volume di produzione insufficiente dei produttori dell'Unione. Pertanto hanno sostenuto che gli effetti delle importazioni indiane erano sovrastimati a causa della valutazione cumulativa con la Turchia. In seguito all'ulteriore divulgazione parziale, anche il governo indiano si è opposto alla valutazione cumulativa e ha ricordato i criteri che consentivano il cumulo.

(278) La Commissione ha ricordato che il volume delle importazioni indiane è più che raddoppiato nel periodo in esame. In considerazione di un utilizzo degli impianti che avrebbe consentito all'industria dell'Unione di aumentare il proprio volume di produzione per soddisfare la domanda sul mercato dell'Unione, la Commissione ha ritenuto che l'argomentazione relativa ai volumi di produzione insufficienti dei produttori dell'Unione non fosse giustificata. Inoltre, pur essendo aumentato, il prezzo all'importazione dall'India è rimasto al di sotto del livello del prezzo all'importazione dalla Turchia. Infine la Commissione ha osservato che nel presente procedimento sono stati soddisfatti tutti i criteri di cui all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base. Per quanto riguarda la dichiarazione del governo indiano, la Commissione ha ricordato che i criteri relativi al cumulo sono stati soddisfatti, come discusso in dettaglio nei considerando da 271 a 276. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

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

(279) La Commissione ha stabilito il volume delle importazioni in base ai dati Comext. La quota di mercato delle importazioni è stata stabilita confrontando tali importazioni con il consumo dell'Unione determinato in linea con la spiegazione di cui al considerando 267.

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

([23]) Poiché uno dei produttori esportatori indiani inclusi nel campione e uno dei produttori esportatori turchi inclusi nel campione non hanno praticato il dumping, le loro importazioni sono state dedotte dal totale delle importazioni e analizzate come importazioni non oggetto di dumping. La Commissione ha utilizzato le risposte al questionario del gruppo Lavish e del gruppo Vitra per escludere i loro volumi e valori dal totale delle esportazioni. Per quanto riguarda il gruppo Vitra, la Commissione ha escluso i prodotti commercializzati non fabbricati dal gruppo sulla base di informazioni verificate per il periodo dell'inchiesta. Il regolamento utilizza intervalli di valori per alcuni dati perché altrimenti divulgherebbe dati riservati di tali produttori esportatori inclusi nel campione, in quanto le statistiche sulle importazioni a livello NC sono pubblicamente disponibili.

Tabella 2

Volume delle importazioni (m²) e quota di mercato

	2018	2019	2020	Periodo dell'inchiesta
India – volume delle importazioni	[13 000 000 - 14 000 000]	[17 000 000 - 18 000 000]	[22 000 000 - 23 000 000]	[29 000 000 - 30 000 000]
Indice (2018=100)	*100*	*134*	*167*	*220*
India – quota di mercato	[1,7 - 1,8 %]	[2,2 - 2,3 %]	[2,7 - 2,8 %]	[3,5 - 3,6 %]
Indice (2018=100)	*100*	*130*	*161*	*207*
Turchia – volume delle importazioni	[26 000 000 - 27 000 000]	[31 000 000 - 32 000 000]	[35 000 000 - 36 000 000]	[38 000 000 - 39 000 000]
Indice (2018=100)	*100*	*118*	*135*	*147*
Turchia – quota di mercato	[3,3 - 3,4 %]	[3,8 - 3,9 %]	[4,4 - 4,5 %]	[4,6 - 4,7 %]
Indice (2018=100)	*100*	*115*	*130*	*138*
Totale paesi interessati – volume delle importazioni	[39 000 000 - 41 000 000]	[48 000 000 - 50 000 000]	[57 000 000 - 59 000 000]	[67 000 000 - 69 000 000]
Indice (2018=100)	*100*	*124*	*146*	*172*
Totale paesi interessati – quota di mercato	[5 - 5,2 %]	[6 - 6,2 %]	[7,1 - 7,3 %]	[8,1 - 8,3 %]
Indice (2018=100)	*100*	*120*	*141*	*161*

Fonte: Eurostat, produttori esportatori inclusi nel campione

(281) Le importazioni dai paesi interessati e le rispettive quote di mercato sono aumentate costantemente nel periodo in esame. Le importazioni dai paesi interessati sono aumentate del 72 %, il che si è tradotto in un aumento della loro quota di mercato del 61 %. La quota delle importazioni dai paesi interessati assorbita dal mercato dell'Unione è risultata dell'[8,1-8,3 %] durante il periodo dell'inchiesta rispetto al [5-5,2 %] nel 2018.

(282) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo turco ha sostenuto che l'aumento delle importazioni dalla Turchia era di natura temporanea e che le importazioni aggiuntive hanno semplicemente sostituito prodotti dell'Unione in quanto la produzione dell'Unione è stata temporaneamente interrotta a causa delle misure sanitarie connesse alla COVID-19 adottate dagli Stati membri. A sostegno di tale affermazione, il governo turco ha confrontato il volume delle esportazioni verso l'Unione nei primi dieci mesi del 2021 con lo stesso periodo del 2022. Le esportazioni turche di piastrelle di ceramica verso l'Unione sono diminuite di circa 3,5 milioni di m². Il governo turco e Sogutsen Seramik hanno ribadito tale argomentazione nelle loro osservazioni sull'ulteriore divulgazione parziale.

(283) A tale riguardo, la Commissione ha osservato che le importazioni dalla Turchia sono aumentate costantemente durante l'intero periodo in esame, mentre l'interruzione temporanea della produzione da parte dei produttori dell'Unione ha riguardato solo il 2020. Inoltre i livelli delle scorte finali dell'industria dell'Unione alla fine del 2019 erano più che sufficienti per sostituire la riduzione dei volumi di produzione. Infine l'aumento delle esportazioni turche di piastrelle di ceramica non ha risposto a un aumento della domanda nell'Unione che non poteva essere soddisfatto dai produttori dell'Unione. Nel periodo in esame l'industria turca delle piastrelle di ceramica ha invece

risentito di una contrazione del consumo interno di piastrelle e si è quindi orientata alle esportazioni a prezzi che ha definito essere competitivi ([24]). La riduzione delle esportazioni verso l'Unione nel 2022 non ha potuto essere accettata come prova delle affermazioni del governo turco, in quanto le esportazioni verso l'Unione potrebbero essere diminuite a seguito dell'inchiesta in corso. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

(284) Il governo turco ha inoltre affermato che la variazione percentuale della quota di mercato tra il 2018 e il periodo dell'inchiesta sembrava essere elevata (+ 42 %) perché la quota di mercato delle importazioni dalla Turchia era bassa nell'anno di riferimento.

(285) In primo luogo, la Commissione ha osservato che l'evoluzione della quota di mercato delle importazioni turche oggetto di dumping è cambiata in quanto dopo la divulgazione finale delle informazioni è risultato che il gruppo Vitra non aveva praticato dumping. Dopo aver escluso tali volumi, la variazione percentuale della quota di mercato della Turchia è stata pari al 38 %, il che rappresenta un aumento significativo delle importazioni oggetto di dumping. Tale aumento della quota di mercato è un dato di fatto accertato dall'inchiesta, che rispecchia l'effettivo cambiamento verificatosi. La Commissione non concorda tuttavia sul fatto che la quota di mercato della Turchia fosse bassa nell'anno di riferimento. Durante tutto il periodo in esame, la Turchia è stata il primo paese terzo fornitore dell'Unione, costituendo un terzo di tutte le importazioni. L'aumento in termini di volume, pari a circa 12 000 000 m^2 risultati oggetto di dumping, è stato significativo e ha avuto un impatto sui risultati dell'industria dell'Unione. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

(286) In seguito all'ulteriore divulgazione parziale, il governo turco ha osservato che le importazioni dalla Turchia e la loro quota di mercato sono cresciute a un ritmo più lento durante il periodo in esame, dopo che è risultato che il gruppo Vitra non aveva praticato dumping. Il governo turco ha affermato che la riduzione della quota di mercato del [4,6-4,7] % non poteva essere considerata pregiudizievole per l'industria dell'Unione. Analogamente, il governo indiano ha sostenuto che i volumi delle importazioni a seguito dell'esclusione del gruppo Vitra erano troppo bassi per arrecare un pregiudizio.

(287) La Commissione ha ricordato che i volumi delle importazioni e la loro quota di mercato devono essere esaminati cumulativamente per entrambi i paesi interessati. La Commissione ha ritenuto che la quota di mercato dell'[8,1-8,3] %, che riflette le importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati, fosse sufficiente ad arrecare un pregiudizio nel presente caso, in particolare tenendo conto della struttura dell'industria dell'Unione e della sua frammentazione.

4.3.3. Prezzi delle importazioni dai paesi interessati: undercutting dei prezzi/contrazione dei prezzi

(288) La Commissione ha stabilito i prezzi delle importazioni avvalendosi di Eurostat (banca dati Comext). Ai fini di tale esercizio, i valori verificati (a livello CIF) e i volumi delle importazioni dal gruppo Lavish e dal gruppo Vitra sono stati dedotti dalle importazioni rispettivamente dall'India e dalla Turchia.

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

Tabella 3

Prezzi all'importazione (EUR/m^2)

	2018	2019	2020	Periodo dell'inchiesta
India	4,35	4,79	5,12	5,49
Indice (2018=100)	*100*	*110*	*118*	*126*
Turchia	6,63	6,08	5,97	5,94
Indice (2018=100)	*100*	*92*	*90*	*90*

([24]) Cfr. In crescita l'export delle piastrelle turche. Disponibile al seguente indirizzo: https://ceramicworldweb.com/it/economia-e-mercati/crescita-lexport-di-piastrelle-turche (ultima consultazione: 19 novembre 2022). Cfr. anche La piastrella turca spinge l'acceleratore sull'export. Disponibile al seguente indirizzo: https://ceramicworldweb.com/it/economia-e-mercati/la-piastrella-turca-spinge-lacceleratore-sullexport (ultima consultazione: 19 novembre 2022).

Totale paesi interessati	5,86	5,61	5,64	5,75
Indice (2018=100)	*100*	*96*	*96*	*98*

Fonte: Eurostat, produttori esportatori inclusi nel campione

(290) I prezzi medi delle importazioni complessive dai due paesi interessati sono rimasti stabili nel periodo in esame. I prezzi medi delle importazioni dalla Turchia sono diminuiti del 10 % tra il 2018 e il periodo dell'inchiesta, mentre i prezzi medi delle importazioni dall'India sono aumentati costantemente, crescendo del 26 % tra il 2018 e il periodo dell'inchiesta. I prezzi all'importazione da entrambi i paesi sono stati notevolmente inferiori ai prezzi e al costo di produzione dei produttori dell'Unione inclusi nel campione durante tutto il periodo in esame (cfr. la tabella 7).

(291) 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 dei produttori dell'Unione inclusi nel campione, praticati sul mercato dell'Unione ad acquirenti indipendenti, con adeguamenti per precisare il livello franco fabbrica; e

2) la media ponderata dei prezzi corrispondenti, per tipo di prodotto, delle importazioni dai produttori esportatori indiani e turchi inclusi nel campione, applicati 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.

(292) Il confronto dei prezzi è stato effettuato in base ai singoli tipi di prodotto per operazioni allo stesso stadio commerciale, apportando gli adeguamenti del caso e dopo aver dedotto sconti e riduzioni. Il risultato del confronto è stato espresso sotto forma di percentuale del fatturato teorico dei produttori dell'Unione inclusi nel campione durante il periodo dell'inchiesta.

(293) Dal confronto di cui sopra è emerso un margine di undercutting medio ponderato sul mercato dell'Unione compreso tra il 42,5 % e il 54,7 % per l'India e tra il 33,8 % e il 57,7 % per la Turchia, a seconda del produttore esportatore. La concorrenza per le piastrelle di ceramica è in gran parte determinata dai prezzi, pertanto i margini di undercutting sono molto significativi. La Commissione ha inoltre osservato che una minoranza delle vendite dell'industria dell'Unione è stata effettuata tramite parti collegate e che, dato il livello delle SGAV e dei profitti di tali parti collegate, la risultanza relativa all'undercutting per le importazioni cumulate non sarebbe compromessa neppure se i calcoli dovessero essere adeguati per tenere conto di tali fattori. Inoltre, escludendo da tale calcolo le vendite dell'industria dell'Unione attraverso parti collegate, che ammontavano a meno del 25 %, permaneva comunque un undercutting significativo, compreso tra il 36 % e il 54,7 % per l'India e tra il 19,9 % e il 61,7 % per la Turchia. In effetti, tutti gli esportatori indiani inclusi nel campione che hanno collaborato hanno venduto direttamente nell'Unione e quasi la metà delle importazioni effettuate dagli esportatori turchi inclusi nel campione che hanno collaborato erano vendite dirette. Pertanto, in base a qualsiasi metodo alternativo, l'undercutting rimarrebbe significativo.

(294) Inoltre, indipendentemente dalle risultanze relative all'undercutting significativo, la Commissione ha constatato che, a causa della contrazione dei prezzi dovuta ai volumi e ai prezzi bassi delle importazioni dall'India e dalla Turchia, l'industria dell'Unione non è stata in grado di aumentare i propri prezzi a un livello tale da generare profitti congrui. Il prezzo medio delle importazioni dai paesi interessati è stato inferiore al costo per i produttori dell'Unione inclusi nel campione durante tutto il periodo in esame (cfr. la tabella 3 nel considerando 289 e la tabella 7 nel considerando 320). Pur essendo aumentato del 19 % tra il 2018 e il periodo dell'inchiesta, il prezzo medio di vendita dei produttori dell'Unione sul mercato dell'Unione è rimasto al di sotto del costo di produzione durante tutto il periodo in esame (cfr. la tabella 7 nel considerando 320).

(295) La contrazione dei prezzi rilevata a livello macro è stata ulteriormente confermata dalle risultanze a livello di società. I livelli di eliminazione del pregiudizio sono stati determinati per tipo di prodotto, tenendo pertanto conto di eventuali differenze tra il mix di prodotti importati e le vendite sul mercato interno dell'industria dell'Unione. Nel periodo dell'inchiesta, le importazioni dai produttori esportatori inclusi nel campione sono state vendute sottocosto rispetto ai prezzi di vendita sul mercato interno dei produttori dell'Unione inclusi nel campione nella misura del 92,7-168,7 % per quanto riguarda l'India e dell'80,8-150,6 % per quanto riguarda la Turchia (per maggiori dettagli cfr. la sezione 6.1).

(296) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo turco ha sottolineato che non solo i prezzi all'importazione dalla Turchia erano inferiori al costo di produzione dei produttori dell'Unione, ma anche i prezzi dei produttori dell'Unione sul mercato dell'Unione erano inferiori al costo di produzione. Inoltre, mentre il prezzo delle importazioni turche è diminuito durante il periodo in esame, il prezzo sul mercato interno dei produttori

dell'Unione è aumentato, determinando un miglioramento della redditività. A tale riguardo, il governo turco ha ribadito le sue accuse secondo cui la Commissione avrebbe manipolato il campione dei produttori dell'Unione a favore di società con indicatori di costo più elevati e indicatori finanziari peggiori. Inoltre il governo turco ha sostenuto che le società incluse nella categoria dei piccoli produttori erano «imprese-boutique» che servivano il mercato di alta gamma e lavoravano su misura.

(297) Il governo turco ha ribadito le sue contrarietà rispetto alla rappresentatività del campione dei produttori dell'Unione e ai relativi effetti sul confronto dei prezzi dopo l'ulteriore divulgazione parziale.

(298) In primo luogo, la Commissione ha osservato che i prezzi all'importazione dai paesi interessati devono essere esaminati cumulativamente e non singolarmente. Nel periodo in esame il prezzo medio all'importazione stabilito su tale base è rimasto piuttosto stabile e notevolmente al di sotto del costo di produzione dell'industria dell'Unione. L'industria dell'Unione è stata costretta a destreggiarsi tra i prezzi estremamente bassi delle importazioni dai paesi interessati e l'aumento dei costi di produzione. Sebbene i suoi prezzi sul mercato interno siano aumentati, l'industria dell'Unione non è stata in grado di raggiungere un livello di profitto sostenibile, raggiungendo a malapena il pareggio durante il periodo dell'inchiesta.

(299) In secondo luogo, la Commissione ha ricordato che il campione è stato selezionato sulla base di criteri oggettivi, come descritto ai considerando 72 e 73. I produttori inclusi nel campione della categoria dei piccoli produttori erano società che offrivano collezioni di piastrelle di ceramica a un'ampia gamma di acquirenti, compreso il grande pubblico.

(300) Di conseguenza la Commissione ha respinto tutte le argomentazioni relative all'undercutting e alla contrazione dei prezzi.

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

4.4.1. *Osservazioni generali*

(301) Ai sensi dell'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 durante il periodo in esame.

(302) Come indicato nella sezione 1.4.1, si è fatto ricorso al campionamento per determinare l'eventuale pregiudizio subito dall'industria dell'Unione a causa delle importazioni di piastrelle di ceramica originarie dell'India e della Turchia.

(303) Ai fini della determinazione del pregiudizio la Commissione ha operato una distinzione tra indicatori di pregiudizio macroeconomici e microeconomici. La Commissione ha valutato gli indicatori macroeconomici sulla base dei dati contenuti nella risposta al questionario della CET in relazione a tutti i produttori dell'Unione, sottoposta a controllo incrociato, ove necessario, con le statistiche del commercio disponibili presso Eurostat, e i questionari dei produttori dell'Unione inclusi nel campione. La Commissione ha valutato gli indicatori microeconomici sulla base dei dati contenuti nelle risposte al questionario fornite dai sei produttori dell'Unione inclusi nel campione. Entrambe le serie di dati sono state debitamente verificate o sottoposte a un controllo incrociato a distanza e sono risultate rappresentative della situazione economica dell'industria dell'Unione.

(304) 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.

(305) 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.

(306) Tenendo conto della frammentazione dell'industria dell'Unione e della prassi consolidata in inchieste precedenti riguardanti lo stesso prodotto, alcuni indicatori microeconomici in ciascuna delle categorie di produttori di cui al considerando 59 sono stati ponderati utilizzando la loro quota rispetto alla produzione totale dell'Unione. Come indicato nel considerando 60, la struttura dell'industria si è spostata verso i grandi produttori. Pertanto i microindicatori pertinenti per i grandi, medi e piccoli produttori sono stati ponderati rispettivamente in base al rapporto di 53:19:28. La ponderazione dei risultati è stata utilizzata per i prezzi di vendita, il costo di produzione, la redditività e l'utile sul capitale investito – ossia gli indicatori che non sono determinati semplicemente sommando i risultati dei singoli produttori dell'Unione inclusi nel campione bensì piuttosto come percentuale o valore unitario medio – nonché per il prezzo medio all'esportazione praticato nei confronti di acquirenti indipendenti dei produttori dell'Unione inclusi nel campione. La ponderazione ha garantito che i risultati dei grandi produttori non fossero sovrarappresentati nelle risultanze relative al pregiudizio e che si tenesse adeguatamente conto della situazione dei piccoli e medi produttori.

4.4.2. *Indicatori macroeconomici*

4.4.2.1. Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

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

Tabella 4

Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

	2018	2019	2020	Periodo dell'inchiesta
Volume di produzione (m^2)	1 229 823 662	1 197 848 970	1 097 490 246	1 229 257 050
Indice (2018=100)	*100*	*97*	*89*	*100*
Capacità produttiva (m^2)	1 455 493 248	1 438 233 198	1 441 597 966	1 440 337 389
Indice (2018=100)	*100*	*99*	*99*	*99*
Utilizzo degli impianti	84 %	83 %	76 %	85 %
Indice (2018=100)	*100*	*99*	*90*	*101*

Fonte: CET

(308) Durante il periodo in esame il volume di produzione, la capacità produttiva e l'utilizzo degli impianti sono rimasti piuttosto stabili, con valori anomali solo nel 2020. Il calo del volume di produzione e, di conseguenza, dell'utilizzo degli impianti nel 2020 è stato causato dalle brevi interruzioni della produzione a seguito delle misure sanitarie imposte dagli Stati membri in risposta alla pandemia di COVID-19.

4.4.2.2. Volume delle vendite e quota di mercato

(309) Le vendite dell'industria dell'Unione sono state determinate sottraendo i volumi delle esportazioni dai volumi di produzione forniti dalla CET e applicando un adeguamento per tenere conto della variazione delle scorte. L'adeguamento per la variazione delle scorte si basava sulla denuncia per gli anni 2018 - 2020. Per il periodo dell'inchiesta, si basava sui dati specifici per società raccolti dalla CET. Il volume di produzione è stato determinato come spiegato nel considerando 264. I dati sui volumi delle esportazioni sono stati ottenuti da Eurostat e adeguati in base agli elementi di prova forniti dalla CET ([25]).

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

Tabella 5

Volume delle vendite e quota di mercato

	2018	2019	2020	Periodo dell'inchiesta
Volume delle vendite sul mercato dell'Unione (m^2)	707 146 016	724 457 535	717 890 003	726 565 367
Indice (2018=100)	*100*	*102*	*102*	*103*
Quota di mercato	90,1 %	89,2 %	88,1 %	87,1 %
Indice (2018=100)	*100*	*99*	*98*	*97*

Fonte: CET

([25]) Corretti in relazione ai volumi per il periodo dell'inchiesta per la Spagna sulla base degli elementi di prova forniti dal denunciante a seguito della verifica del questionario sui macroindicatori.

(311) Il volume delle vendite dell'industria dell'Unione è leggermente aumentato tra il 2018 e il 2019. Nel 2020 è rimasto stabile nonostante la riduzione del volume di produzione dell'industria dell'Unione, grazie al fatto che per le vendite si sono sfruttate le scorte (tradizionalmente elevate nell'industria della ceramica). Dopo la ripresa del settore delle costruzioni nel 2021 ([26]), il volume delle vendite dell'industria dell'Unione è leggermente aumentato nel periodo dell'inchiesta rispetto al 2020.

(312) La quota di mercato dell'industria dell'Unione è diminuita nel periodo in esame, passando dal 90,1 % nel 2018 all'87,1 % durante il periodo dell'inchiesta. L'industria dell'Unione non è stata in grado di trarre pieno vantaggio dall'espansione del consumo dell'Unione (cfr. il considerando 268).

4.4.2.3. Crescita

(313) L'industria dell'Unione non è stata in grado di mettere pienamente a frutto il potenziale della crescita nel contesto di un crescente consumo di piastrelle di ceramica nell'Unione e della ripresa del mercato delle costruzioni dopo la COVID-19. Si è mantenuta a un livello piuttosto stabile in termini di volume di produzione e ha registrato solo un lieve aumento delle vendite sul mercato dell'Unione.

4.4.2.4. Occupazione e produttività

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

Tabella 6

Occupazione e produttività

	2018	2019	2020	Periodo dell'inchiesta
Numero di dipendenti	55 544	55 089	54 470	54 412
Indice (2018=100)	*100*	*99*	*98*	*98*
Produttività (m^2/dipendente)	22 141	21 744	20 148	22 592
Indice (2018=100)	*100*	*98*	*91*	*102*

Fonte: CET

(315) L'occupazione nell'Unione nel settore delle piastrelle di ceramica ha registrato una lieve tendenza al ribasso durante l'intero periodo in esame. Il numero di dipendenti addetti alla produzione di piastrelle di ceramica è diminuito del 2 % tra il 2018 e il periodo dell'inchiesta.

(316) Tra il 2018 e il 2019 la produttività ha subito una lieve diminuzione. Nel 2020 è diminuita di un ulteriore 7 % a seguito della riduzione della produzione dovuta alle misure sanitarie connesse alla COVID-19. Il ritorno del volume di produzione al livello pre-COVID-19 si è tradotto in un aumento della produttività del 12 % tra il 2020 e il periodo dell'inchiesta.

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

(317) Ad eccezione di un produttore esportatore indiano incluso nel campione e di un produttore turco incluso nel campione, 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.

(318) Le piastrelle di ceramica sono già state oggetto di inchieste antidumping. La Commissione ha riscontrato che, nel periodo dal 1º aprile 2009 al 31 marzo 2010, la situazione dell'industria dell'Unione ha notevolmente risentito delle importazioni oggetto di dumping di piastrelle di ceramica originarie della Repubblica popolare cinese («RPC»). Il 17 marzo 2011 sono state istituite misure provvisorie ([27]) e il 15 settembre 2011 sono state istituite misure definitive ([28]).

([26]) Il mercato europeo delle costruzioni al 2024. Disponibile al seguente indirizzo: https://www.ceramicworldweb.com/index.php/it/economia-e-mercati/il-mercato-europeo-delle-costruzioni-al-2024 (ultima consultazione: 20 settembre 2022).

([27]) Regolamento (UE) n. 258/2011 della Commissione, del 16 marzo 2011, che istituisce un dazio provvisorio antidumping sulle importazioni di piastrelle di ceramica originarie della Repubblica popolare cinese (GU L 70 del 17.3.2011, pag. 5).

([28]) Regolamento di esecuzione (UE) n. 917/2011.

(319) In seguito a un riesame in previsione della scadenza, il 23 novembre 2017 la Commissione ha prorogato le misure ([29]) sulla base del rischio di persistenza del dumping e del rischio di reiterazione del pregiudizio. L'inchiesta ha stabilito che grazie alle misure in vigore l'industria dell'Unione si è ripresa dagli effetti di precedenti pratiche di dumping da parte della RPC. Un secondo riesame in previsione della scadenza di tali misure è stato avviato il 22 novembre 2022 ([30]).

4.4.3. *Indicatori microeconomici*

4.4.3.1. Prezzi e fattori che incidono sui prezzi

(320) Nel periodo in esame la media ponderata dei prezzi unitari di vendita praticati dai produttori dell'Unione inclusi nel campione ad acquirenti indipendenti nell'Unione e i loro costi di produzione hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 7

Prezzi di vendita e costo di produzione nell'Unione

	2018	2019	2020	Periodo dell'inchiesta
Prezzo medio unitario di vendita nell'Unione sul mercato complessivo (EUR/m²)	8,84	9,42	10,44	10,52
Indice (2018=100)	*100*	*106*	*118*	*119*
Costo unitario di produzione (EUR/m²)	9,79	11,08	11,31	10,77
Indice (2018=100)	*100*	*113*	*116*	*110*

Fonte: produttori dell'Unione inclusi nel campione

(321) Il prezzo medio unitario di vendita è aumentato del 19 % tra il 2018 e il periodo dell'inchiesta. L'aumento maggiore è stato registrato nel 2020. Il prezzo medio unitario di vendita è rimasto al di sotto del costo unitario di produzione per tutto il periodo in esame.

(322) Il costo unitario di produzione è aumentato del 13 % tra il 2018 e il 2019 e di un ulteriore 3 % nel 2020. Nel periodo dell'inchiesta il costo unitario di produzione è diminuito rispetto al 2020, ma è rimasto del 10 % al di sopra del livello del 2018.

4.4.3.2. Costo del lavoro

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

Tabella 8 –

Costo medio del lavoro per dipendente

	2018	2019	2020	Periodo dell'inchiesta
Costo medio del lavoro per dipendente (EUR)	37 923	39 432	37 316	39 568
Indice (2018=100)	*100*	*104*	*98*	*104*

Fonte: produttori dell'Unione inclusi nel campione

(324) Il costo medio del lavoro per dipendente è aumentato del 4 % tra il 2018 e il 2019. Nel 2020, a seguito delle brevi interruzioni della produzione connesse alla COVID-19, i costi sono diminuiti del 6 % rispetto al 2019 per poi tornare al livello del 2019 nel periodo dell'inchiesta. Durante il periodo dell'inchiesta il costo medio del lavoro per dipendente è aumentato del 4 % rispetto al 2018.

([29]) Regolamento di esecuzione (UE) 2017/2179.
([30]) Avviso di apertura di un riesame in previsione della scadenza delle misure antidumping applicabili alle importazioni di piastrelle di ceramica originarie della Repubblica popolare cinese (GU C 442 del 22.11.2022, pag. 3).

4.4.3.3. Scorte

(325) Nel periodo in esame il livello delle scorte dei produttori dell'Unione inclusi nel campione ha registrato il seguente andamento:

Tabella 9

Scorte

	2018	2019	2020	Periodo dell'inchiesta
Scorte finali (m^2)	28 561 422	27 030 762	24 368 066	24 436 327
Indice (2018=100)	*100*	*95*	*85*	*86*
Scorte finali in percentuale della produzione	49 %	51 %	44 %	39 %
Indice (2018=100)	*100*	*104*	*91*	*79*

Fonte: produttori dell'Unione inclusi nel campione

(326) Le scorte finali sono diminuite tra il 2018 e il 2019 in termini assoluti. Tuttavia nello stesso periodo sono aumentate del 4 % (o di 2 punti percentuali) se espresse in percentuale della produzione. Per effetto della riduzione dei volumi di produzione e della crescente domanda, nel 2020 l'industria dell'Unione è stata in grado di ridurre il volume delle scorte finali sia in termini assoluti sia sotto forma di percentuale della produzione. Poiché nel periodo dell'inchiesta il volume di produzione è tornato ai livelli del 2018 e la domanda ha continuato a crescere, le scorte finali espresse sotto forma di percentuale della produzione sono ulteriormente diminuite durante tale periodo.

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

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

Tabella 10

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

	2018	2019	2020	Periodo dell'inchiesta
Redditività delle vendite nell'Unione ad acquirenti indipendenti (in % del fatturato delle vendite)	- 5,4 %	- 8,9 %	- 5,9 %	0,6 %
Indice (2018=100)	*- 100*	*- 166*	*- 110*	*10*
Flusso di cassa (EUR)	24 347 831	45 471 749	89 781 804	97 367 062
Indice (2018=100)	*100*	*187*	*369*	*400*
Investimenti (EUR)	68 496 866	27 469 167	22 525 713	26 179 748
Indice (2018=100)	*100*	*40*	*33*	*38*
Utile sul capitale investito	1 %	- 9 %	- 10 %	4 %
Indice (2018=100)	*100*	*- 1 600*	*- 1 832*	*660*

Fonte: produttori dell'Unione inclusi nel campione

(328) La Commissione ha stabilito la redditività dei produttori dell'Unione inclusi nel campione esprimendo l'utile netto al lordo delle imposte, derivante dalle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti nell'Unione, sotto forma di percentuale sul fatturato delle stesse vendite. L'industria dell'Unione è stata in perdita nei primi tre anni del periodo in esame e ha raggiunto a malapena il pareggio durante il periodo dell'inchiesta. La perdita è aumentata tra il 2018 e il 2019, passando da – 5,4 % a – 8,9 %. Nel 2020 il prezzo di vendita dell'industria dell'Unione è cresciuto più rapidamente del costo di produzione (cfr. la tabella 7 nel considerando 320), comportando una riduzione della perdita, che si è attestata a – 5,9 % nel 2020. Durante il periodo dell'inchiesta l'industria dell'Unione è riuscita a registrare un profitto leggermente superiore al punto di pareggio.

(329) Durante il periodo dell'inchiesta l'industria dell'Unione è stata in grado di realizzare un profitto modesto, sebbene il suo prezzo medio di vendita ad acquirenti indipendenti nell'Unione sia rimasto al di sotto del costo medio di produzione (cfr. la tabella 7 nel considerando 320). Ciò è stato reso possibile dalle differenze tra il mix di prodotti fabbricati e il mix di prodotti venduti nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Tali differenze riguardavano non solo i tipi di prodotto, ma anche il momento in cui i beni venduti erano stati fabbricati (cioè se si trattava o meno di vendite di scorte).

(330) Il flusso di cassa netto rappresenta la capacità dei produttori dell'Unione di autofinanziare le proprie attività. È quasi raddoppiato tra il 2018 e il 2019 ed è ulteriormente aumentato in misura considerevole nel 2020 e, a un ritmo più moderato, nel periodo dell'inchiesta. L'andamento del flusso di cassa era in larga misura legato all'andamento delle vendite e quindi delle scorte. Nel 2018 un produttore dell'Unione incluso nel campione ha registrato una notevole variazione delle scorte di prodotti finiti, vale a dire che la produzione della società è stata destinata all'accumulo di scorte. Nel 2019 tale situazione non si è ripetuta, trasformando così il flusso di cassa negativo di questa società in un flusso di cassa positivo. Ciò spiega la maggior parte dell'aumento del flusso di cassa tra il 2018 e il 2019. Il valore del flusso di cassa nel 2020 e nel periodo dell'inchiesta era legato al fatto che i produttori dell'Unione inclusi nel campione hanno temporaneamente interrotto la produzione a causa dei lockdown connessi alla COVID-19, ma hanno continuato a vendere attingendo alle scorte che, come indicato nella tabella 9 (cfr. il considerando 325), rappresentavano storicamente circa la metà del loro quantitativo di produzione annuale. Le scorte finali di prodotti finiti sono diminuite nel 2020 e nel periodo dell'inchiesta, determinando una variazione delle scorte che ha contribuito alla riduzione della perdita (2020) o al leggero profitto (periodo dell'inchiesta).

(331) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo turco ha sostenuto che, poiché solo una società poteva influenzare i risultati del flusso di cassa, il campione non era rappresentativo.

(332) Il flusso di cassa presentato nella tabella 10 era una semplice somma di tutti i valori dei flussi di cassa dei produttori dell'Unione inclusi nel campione. Ciò significa che qualsiasi evento o evoluzione in una delle società incluse nel campione ha influenzato l'indicatore finale indipendentemente dalla quota di produzione dell'Unione rappresentata dal campione. Nel considerando 330, la Commissione ha chiarito le fluttuazioni del flusso di cassa. Le argomentazioni del governo turco sono state pertanto respinte.

(333) Gli investimenti sono diminuiti del 62 % nel periodo in esame. La diminuzione più consistente, pari al 60 %, è stata registrata tra il 2018 e il 2019. Gli investimenti sono ulteriormente diminuiti nel 2020, per poi aumentare nel periodo dell'inchiesta (16 % rispetto al 2020). Nella maggior parte dei casi gli investimenti sono stati finanziati con flussi di cassa e crediti bancari e hanno riguardato prevalentemente il mantenimento della capacità e la sostituzione. Gli investimenti in ricerca, sviluppo e innovazione, che nel 2018 rappresentavano il 38 % degli investimenti totali dei produttori inclusi nel campione, sono diminuiti del 97 % nel periodo in esame, e nel periodo dell'inchiesta rappresentavano solo il 3 % dei loro investimenti.

(334) La capacità dei produttori dell'Unione inclusi nel campione di ottenere capitale è stata influenzata dalla redditività negativa. I produttori dell'Unione inclusi nel campione hanno riferito che la redditività negativa ha impedito loro di finanziare gli investimenti necessari per sfruttare il crescente potenziale del mercato. Un produttore dell'Unione incluso nel campione ha dichiarato di aver dovuto ridimensionare la capacità a causa delle difficoltà nell'ottenere capitale. Alcuni produttori dell'Unione inclusi nel campione fanno parte di gruppi più grandi, il che rende la loro capacità di ottenere capitale superiore a quella di società autonome a parità di situazione finanziaria. Tuttavia la loro scarsa redditività e le loro modeste prospettive influenzano la decisione di fornire fondi da parte delle società madri, che possono decidere di investire altrove.

(335) L'utile sul capitale investito è il profitto espresso in percentuale del valore contabile netto degli investimenti. È diminuito notevolmente nel 2019 e nel 2020 e ha poi registrato un aumento nel periodo dell'inchiesta, seguendo l'andamento della redditività.

4.5. **Conclusioni relative al pregiudizio**

(336) Nel periodo in esame l'industria dell'Unione non ha potuto beneficiare di un mercato in espansione, come dimostrano i macroindicatori che presentano tendenze negative o piuttosto stabili in uno scenario di aumento della domanda. La produzione, la capacità produttiva, l'utilizzo degli impianti o l'occupazione sono rimasti allo stesso livello durante tutto il periodo in esame. Le vendite dell'Unione sono aumentate a un ritmo più lento rispetto al consumo (crescita del 3 % delle vendite dell'Unione in un mercato che è cresciuto del 6 %). Di conseguenza la quota di mercato dell'industria dell'Unione è diminuita, passando dal 90,1 % nel 2018 all'87,1 % durante il periodo dell'inchiesta.

(337) Nonostante l'aumento del 19 % del prezzo di vendita, durante la maggior parte del periodo in esame l'industria dell'Unione non ha potuto portare i prezzi nell'Unione a livelli sufficientemente elevati da recuperare i costi. Di conseguenza è stata in perdita (– 5,4 % nel 2018, – 8,9 % nel 2019, – 5,9 % nel 2020) o solo in pareggio (0,6 % nel periodo dell'inchiesta, per effetto della ripresa economica post-COVID-19, in considerazione anche dell'aumento della produzione nel settore delle costruzioni, come spiegato nel considerando 311, e della vendita di quantità significative di scorte da parte dell'industria dell'Unione) durante tutto il periodo in esame. Il livello di redditività raggiunto nel periodo dell'inchiesta non ha potuto essere considerato sostenibile. L'industria dell'Unione non è stata in grado di aumentare i prezzi di vendita nell'Unione a un livello tale da garantire i livelli di redditività necessari per coprire i costi di produzione per la maggior parte del periodo in esame, nonché per sfruttare la crescita del mercato dell'Unione, ad esempio effettuando nuovi investimenti per l'espansione, la ricerca e lo sviluppo e per continuare a essere attiva in segmenti in via di sviluppo come le grandi lastre. In tale situazione, infatti, gli investimenti sono diminuiti del 62 % e la capacità è rimasta costante, il che dimostra che l'industria dell'Unione non ha potuto crescere di pari passo con la crescita del mercato.

(338) In base a 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.

(339) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, varie parti interessate hanno presentato osservazioni in merito alle risultanze e alle conclusioni relative al pregiudizio.

(340) Ceramika Netto ha espresso preoccupazione per la validità dei dati utilizzati dalla Commissione per le sue risultanze sul pregiudizio. In particolare, la società ha presentato i rendiconti finanziari per il 2021 di tre produttori polacchi di piastrelle di ceramica e articoli di stampa che riassumevano i risultati dell'industria della ceramica in Italia e Spagna nel 2021.

(341) La CGCSA ha affermato che i produttori dell'Unione erano disposti a fornire informazioni per l'intero 2021 e che, se la Commissione avesse esaminato tali informazioni, avrebbe constatato che il pregiudizio era dovuto esclusivamente agli effetti della pandemia di COVID-19.

(342) La Commissione ha osservato che l'inchiesta è stata condotta sulla base di informazioni, verificate in loco, presentate dai produttori dell'Unione inclusi nel campione per il periodo dell'inchiesta e il periodo in esame. Ceramika Netto non ha presentato osservazioni sul campione dei produttori dell'Unione entro il termine applicabile. Qualsiasi informazione relativa all'intero 2021 riguarderebbe un periodo successivo al periodo dell'inchiesta e pertanto non potrebbe essere utilizzata per la determinazione del pregiudizio. Inoltre la Commissione non è a conoscenza di alcuna offerta proattiva da parte dell'industria dell'Unione di presentare dati successivi al periodo dell'inchiesta. Di conseguenza la Commissione ha respinto le argomentazioni di Ceramika Netto e della GCSCA.

(343) Il governo indiano, il governo turco, la GCSCA, la società turca Sogutsen Seramik e sedici produttori esportatori indiani hanno sostenuto che l'industria dell'Unione non ha subito un pregiudizio notevole. A tale riguardo, il governo indiano, il governo turco, la GCSCA e sedici produttori esportatori indiani hanno affermato che la maggior parte degli indicatori macroeconomici e microeconomici è rimasta stabile o è migliorata durante il periodo in esame.

(344) Ad esempio, le sedici società hanno sottolineato che il volume di produzione, l'utilizzo degli impianti e la produttività sono notevolmente aumentati durante il periodo dell'inchiesta rispetto al 2020 e che le scorte finali sono notevolmente diminuite durante il periodo dell'inchiesta rispetto al 2018. I produttori esportatori indiani hanno inoltre sostenuto che l'industria dell'Unione ha mantenuto quote di mercato elevate durante l'intero periodo in esame, nonostante una riduzione di 3 punti percentuali. Le società hanno fatto riferimento alla pronuncia pregiudiziale della Corte di giustizia dell'Unione europea (la «Corte») nella causa *eurocylinder systems AG/Hauptzollamt Hamburg-Stadt* ([31]). La Corte ha stabilito che il Consiglio ha commesso un errore manifesto quando ha concluso che una perdita di cinque punti della quota di mercato costituiva un indicatore di pregiudizio notevole, in quanto l'industria dell'Unione ha mantenuto una quota di mercato elevata e ha registrato un aumento dei volumi e dei prezzi delle sue vendite.

([31]) Sentenza della Corte di giustizia del 4 febbraio 2021, eurocylinder systems AG/Hauptzollamt Hamburg-Stadt, C-324/19, ECLI:EU:C:2021:94, punti 49 e 52.

(345) Il governo turco ha sostenuto che indicatori quali la redditività, la produzione, il volume delle vendite, il prezzo di vendita dell'Unione, l'utilizzo degli impianti, la produttività, le scorte, il flusso di cassa e l'utile sul capitale investito hanno subito un'evoluzione negativa temporanea nel 2020, anno che ha risentito della pandemia di COVID-19, ma sono tornati a registrare un andamento positivo durante il periodo dell'inchiesta. Il governo della Turchia ha inoltre sostenuto che alcuni indicatori che mostrano tendenze negative nel periodo in esame non erano sufficienti per giungere alla conclusione dell'esistenza di un pregiudizio notevole.

(346) Analogamente, il governo indiano ha affermato che non vi è stato alcun pregiudizio in termini di volume, in quanto la quota di mercato delle importazioni indiane è stata modesta durante tutto il periodo in esame. Il governo indiano ha inoltre osservato che, nonostante una riduzione, l'industria dell'Unione ha mantenuto comunque una quota di mercato elevata. Inoltre il volume delle sue vendite è aumentato e il prezzo di vendita sul mercato interno è cresciuto a un ritmo superiore al costo di produzione, il che ha portato a un miglioramento della redditività.

(347) La CGCSA ha inoltre sostenuto che molti indicatori macroeconomici, quali il volume di produzione, l'utilizzo degli impianti, il volume delle vendite e l'elevata quota di mercato, hanno mantenuto tendenze neutre o positive durante il periodo in esame. Per quanto riguarda gli indicatori microeconomici, l'associazione ha sottolineato che il prezzo di vendita sul mercato interno dell'Unione è cresciuto a un ritmo superiore al costo di produzione dell'industria dell'Unione.

(348) La Commissione ha osservato che gli indicatori devono essere esaminati non solo alla luce della loro evoluzione, ma anche in relazione ai livelli raggiunti. La Commissione ha affermato che l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole a causa dell'aumento dei volumi delle importazioni oggetto di dumping dall'India e dalla Turchia. Sebbene il prezzo sul mercato interno dell'Unione sia cresciuto più rapidamente del costo di produzione dell'industria dell'Unione, quest'ultima è stata in perdita quasi ogni anno del periodo in esame ed è riuscita a raggiungere il pareggio solo durante il periodo dell'inchiesta. Inoltre l'industria dell'Unione ha perso quote di mercato nonostante un aumento del consumo.

(349) Le parti hanno inoltre fatto riferimento alle risultanze della Commissione relative ad alcuni indicatori (volume di produzione, utilizzo degli impianti) che hanno risentito negativamente della pandemia di COVID-19 nel 2020, ma si sono ripresi durante il periodo dell'inchiesta. Tuttavia esse devono anche riconoscere che la pandemia ha portato al miglioramento di alcuni indicatori, ad esempio il volume delle scorte finali e il flusso di cassa. Di conseguenza la Commissione non può concordare con la descrizione delle parti secondo cui il cambiamento durante il periodo dell'inchiesta rappresenterebbe un sostanziale miglioramento rispetto al periodo precedente, in quanto esse hanno già convenuto che i risultati particolarmente scarsi di tali indicatori nel 2020 erano dovuti alla pandemia.

(350) Per quanto riguarda la pronuncia pregiudiziale della Corte nella causa *eurocylinder systems AG/Hauptzollamt Hamburg-Stadt*, la Commissione ha osservato che ogni caso deve essere valutato sulla base delle proprie specificità. Nell'inchiesta oggetto della sentenza della Corte, l'industria dell'Unione ha registrato un aumento del volume e dei prezzi delle sue vendite, mantenendo nel contempo un'elevata quota di mercato e profitti a due cifre durante il periodo in esame ([32]). La situazione nel presente caso è notevolmente diversa. Sebbene il prezzo di vendita dei produttori dell'Unione sia aumentato e anche il volume delle vendite sia leggermente cresciuto, le società sono rimaste in perdita in quasi tutti gli anni del periodo in esame.

(351) Di conseguenza la Commissione ha respinto le argomentazioni di cui ai considerando da 343 a 347.

5. **NESSO DI CAUSALITÀ**

(352) Conformemente all'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base la Commissione ha verificato se le importazioni oggetto di dumping provenienti dai paesi interessati abbiano causato un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione. Conformemente all'articolo 3, paragrafo 7, del regolamento di base la Commissione ha inoltre esaminato se altri fattori noti abbiano contemporaneamente potuto causare pregiudizio all'industria dell'Unione. La Commissione si è accertata che non venisse attribuito alle importazioni oggetto di dumping un eventuale pregiudizio causato da fattori diversi dalle importazioni oggetto di dumping provenienti dai paesi interessati. Tali fattori sono le importazioni da altri paesi terzi, comprese le importazioni non oggetto di dumping dall'India, l'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione, l'evoluzione della domanda, l'evoluzione del costo di produzione dell'industria dell'Unione e l'impatto della pandemia di COVID-19.

([32]) Regolamento (CE) n. 289/2009 della Commissione, del 7 aprile 2009, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni tipi di tubi senza saldatura, di ferro o di acciaio, originari della Repubblica popolare cinese (GU L 94 dell'8.4.2009, pag. 48).

5.1. **Effetti delle importazioni oggetto di dumping**

(353) Durante il periodo in esame il volume delle importazioni dai paesi interessati è aumentato del 72 %, passando da [39 000 000 – 42 000 000] m^2 nel 2018, pari a una quota di mercato del [5 – 5,2] %, a [67 000 000 – 69 000 000] m^2 nel periodo dell'inchiesta, corrispondenti a una quota di mercato dell'[8,1 – 8,3] %. L'aumento delle importazioni dai paesi interessati (72 %) ha superato di gran lunga sia l'aumento del consumo nel mercato dell'Unione (6 %) sia l'aumento delle vendite nell'Unione (3 %). All'aumento di oltre 3 punti percentuali della quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping è corrisposta una perdita di 3 punti percentuali della quota di mercato dell'industria dell'Unione, che è passata dal 90,1 % nel 2018 all'87,1 % nel periodo dell'inchiesta.

(354) Tale aumento della quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping è avvenuto pertanto a scapito dell'industria dell'Unione, che non ha potuto beneficiare del costante aumento del consumo.

(355) L'aumento delle importazioni si è basato su prezzi bassi di dumping. Come stabilito nel considerando 293, nel periodo dell'inchiesta i prezzi praticati sul mercato dell'Unione dai produttori esportatori inclusi nel campione erano notevolmente inferiori a quelli dell'industria dell'Unione, almeno del 36 % per l'India e del 19,9 % per la Turchia, e in ogni caso erano notevolmente inferiori ai costi di produzione dell'industria dell'Unione.

(356) Oltre alle risultanze relative all'undercutting significativo durante il periodo dell'inchiesta, anche i prezzi medi delle importazioni dai paesi interessati sono stati di gran lunga inferiori a quelli dell'industria dell'Unione durante tutto il periodo in esame. La differenza di prezzo (in base ai dati medi Eurostat) tra le importazioni oggetto di dumping e i prezzi dell'industria dell'Unione era significativa ed è aumentata durante il periodo in esame, passando da 2,98 EUR/m^2 nel 2018 a 4,77 EUR/m^2 nel periodo dell'inchiesta, con un aumento del 60 %.

(357) A causa delle importazioni oggetto di dumping, i cui prezzi sono stati anch'essi inferiori al costo di produzione dell'industria dell'Unione durante tutto il periodo in esame, causando in tal modo una notevole contrazione dei prezzi, e per evitare ulteriori perdite in termini di quota di mercato, l'industria dell'Unione non ha potuto aumentare i prezzi nell'Unione al di sopra del costo di produzione durante la maggior parte del periodo in esame (cfr. la tabella 7 nel considerando 320). Durante il periodo dell'inchiesta, che ha coinciso con la ripresa post-COVID-19 e con un aumento della produzione nel settore delle costruzioni (cfr. il considerando 311), essa ha solo raggiunto a malapena il pareggio. In ogni caso il livello di profitto dell'industria dell'Unione nel periodo dell'inchiesta è stato molto basso (0,6 %) e non può essere considerato sostenibile (cfr. il considerando 337). Le importazioni oggetto di dumping hanno superato le vendite dell'Unione anche durante la ripresa post-COVID-19: mentre le vendite dell'industria dell'Unione sono aumentate dell'1,2 % nel periodo dell'inchiesta rispetto al 2020, le importazioni oggetto di dumping sono aumentate del 17,5 %.

(358) Ne consegue che l'aumento delle importazioni oggetto di dumping a prezzi bassi ha comportato una perdita in termini di vendite e ha impedito all'industria dell'Unione di raggiungere livelli di profitto congrui. La Commissione conclude pertanto che esiste un nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

5.2. **Effetti di altri fattori**

5.2.1. *Importazioni da paesi terzi*

(359) Nel periodo in esame il volume delle importazioni da altri paesi terzi ha registrato il seguente andamento:

Tabella 11

Importazioni da paesi terzi

Paese		2018	2019	2020	Periodo dell'inchiesta
Importazioni non oggetto di dumping dall'India e dalla Turchia	Volume (m^2)	[8 000 000 - 10 000 000]	[10 000 000 - 12 000 000]	[13 000 000 - 15 000 000]	[14 000 000 - 16 000 000]
	Indice (2018=100)	*100*	*132*	*160*	*173*

	Quota di mercato	[1 - 1,2] %	[1,4 - 1,6] %	[1,6 - 1,8] %	[1,7 - 1,9] %
	Prezzo medio (EUR/m²)	[6,1 - 6,4] %	[6,4 - 6,7] %	[6,5 - 6,8] %	[6,4 - 6,7] %
	Indice (2018=100)	*100*	*105*	*106*	*105*
Ucraina	Volume (m²)	5 641 163	5 104 655	4 890 265	5 546 233
	Indice (2018=100)	*100*	*90*	*87*	*98*
	Quota di mercato	0,7 %	0,6 %	0,6 %	0,7 %
	Prezzo medio (EUR/m²)	4,22	4,44	4,37	4,55
	Indice (2018=100)	*100*	*105*	*103*	*108*
Cina	Volume (m²)	8 534 901	6 739 211	6 488 766	4 836 581
	Indice (2018=100)	*100*	*79*	*76*	*57*
	Quota di mercato	1,1 %	0,8 %	0,8 %	0,6 %
	Prezzo medio (EUR/m²)	5,11	5,18	4,81	4,95
	Indice (2018=100)	*100*	*101*	*94*	*97*
Emirati arabi uniti	Volume (m²)	3 443 921	3 220 877	3 448 721	3 194 145
	Indice (2018=100)	*100*	*94*	*100*	*93*
	Quota di mercato	0,4 %	0,4 %	0,4 %	0,4 %
	Prezzo medio (EUR/m²)	9,29	7,30	6,57	6,93
	Indice (2018=100)	*100*	*78*	*71*	*75*

Altri (esclusi i paesi interessati)	Volume (m^2)	12 091 485	11 671 162	10 263 420	11 036 430
	Indice (2018=100)	*100*	*97*	*85*	*91*
	Quota di mercato	1,5 %	1,4 %	1,3 %	1,3 %
	Prezzo medio (EUR/m^2)	6,68	6,24	6,96	7,15
	Indice (2018=100)	*100*	*105*	*106*	*107*
Totale di tutti i paesi terzi tranne i paesi interessati, comprese le importazioni non oggetto di dumping dall'India e dalla Turchia	Volume (m^2)	[38 000 000 - 40 000 000]	[37 000 000 - 39 000 000]	[38 000 000 - 40 000 000]	[39 000 000 - 41 000 000]
	Indice (2018=100)	*100*	*100*	*101*	*103*
	Quota di mercato	[4,8 - 5] %	[4,6 - 4,8] %	[4,7 - 4,9] %	[4,7 - 4,9] %
	Prezzo medio (EUR/m^2)	[6 - 6,3] %	[5,9 - 6,2] %	[6 - 6,3] %	[6,2 - 6,5] %
	Indice (2018=100)	*100*	*98*	*100*	*103*

Fonte: Eurostat, produttore esportatore incluso nel campione

(360) Le importazioni da tutti i paesi terzi tranne i paesi interessati, ma comprese le importazioni non oggetto di dumping dall'India e dalla Turchia, («tutti i paesi terzi») sono aumentate del 3 % nel periodo in esame. Le importazioni da altri paesi terzi sono state pari al [36 – 38] % delle importazioni totali nell'Unione nel periodo dell'inchiesta (in calo rispetto al [48 – 50] % delle importazioni del 2018). La loro quota di mercato dell'Unione è diminuita su base annua, passando dal [4,8 – 5] %]nel 2018 al [4,7 – 4,9] % nel periodo dell'inchiesta. Ad eccezione delle importazioni non oggetto di dumping dai paesi interessati e dalla Cina nel 2018, nessun altro paese ha raggiunto una quota di mercato superiore all'1 % durante tutto il periodo in esame.

(361) Il prezzo medio delle importazioni da tutti i paesi terzi è dapprima diminuito del 2 % dal 2018 al 2019, per poi aumentare lentamente dal 2020 fino a raggiungere nel periodo dell'inchiesta un livello del 3 % superiore rispetto al 2018. I prezzi di tali importazioni sono stati superiori ai prezzi all'importazione delle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati durante tutto il periodo in esame. La differenza maggiore è stata registrata durante il periodo dell'inchiesta, quando il prezzo medio da tutti i paesi terzi è stato dell'[8 – 12 %] superiore al prezzo medio all'importazione delle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati.

(362) Le importazioni non oggetto di dumping dai paesi interessati sono aumentate del 73 % durante il periodo in esame, passando da [8 000 000 – 10 000 000] m^2 nel 2018 a [16 000 000 – 18 000 000] m^2 nel periodo dell'inchiesta. La loro quota di mercato è aumentata dall'[1 – 1,2] % nel 2018 all'[1,7 – 1,9] % nel periodo dell'inchiesta. I prezzi di tali importazioni sono stati superiori ai prezzi all'importazione delle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati durante tutto il periodo in esame. Nel 2019, nel 2020 e nel periodo dell'inchiesta sono stati superiori di almeno il 14 % rispetto al prezzo medio all'importazione delle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati. I prezzi medi all'importazione sono stati inferiori a quelli dell'industria dell'Unione durante tutto il periodo in esame. Tali importazioni e il loro aumento hanno pertanto avuto un impatto negativo sui risultati dell'industria dell'Unione.

(363) Le importazioni da tutti i paesi terzi tranne i paesi interessati, ma comprese le importazioni non oggetto di dumping dall'India e dalla Turchia, potrebbero quindi aver contribuito in misura limitata al pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione. Tuttavia, dato che i loro prezzi medi sono superiori a quelli delle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati, i loro volumi sono inferiori e non hanno guadagnato quote di mercato nel periodo in esame, tali importazioni, sia collettivamente che singolarmente, non attenuano il nesso di causalità stabilito con le importazioni oggetto di dumping dall'India e dalla Turchia.

(364) In seguito all'ulteriore divulgazione parziale, il governo turco ha sostenuto che le conclusioni della Commissione relative all'effetto delle importazioni non oggetto di dumping dai paesi interessati e da tutti i paesi terzi sulla situazione dell'industria dell'Unione erano distorte, in quanto la Commissione ha constatato che le importazioni non oggetto di dumping dai paesi interessati hanno avuto un impatto negativo sui risultati dell'industria dell'Unione, mentre le importazioni da tutti i paesi terzi hanno contribuito al pregiudizio notevole solo in misura limitata, in particolare perché le importazioni da tutti i paesi terzi hanno raggiunto un volume quattro volte superiore alle importazioni non oggetto di dumping dai paesi interessati.

(365) La Commissione ha osservato che i considerando 362 e 363 dovevano essere letti congiuntamente. Tenuto conto dei loro volumi e prezzi, sia le importazioni non oggetto di dumping dai paesi interessati sia le importazioni da altri paesi terzi hanno avuto un impatto negativo sui risultati dell'industria dell'Unione, ma non di entità tale da attenuare il nesso di causalità. Come spiegato nel considerando 360, la categoria «tutti i paesi terzi» comprende anche le importazioni non oggetto di dumping dall'India e dalla Turchia. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

(366) In seguito all'ulteriore divulgazione parziale, il governo indiano ha sostenuto che in termini di volume e di prezzi le importazioni dall'India erano simili alle importazioni dai paesi terzi (escluse le importazioni non oggetto di dumping dai paesi interessati). La Commissione non ha tuttavia esaminato tali paesi terzi. Secondo il governo indiano, ciò dimostrerebbe che l'industria dell'Unione non ha subito un pregiudizio a causa delle importazioni oggetto di dumping dall'India, ma a causa degli elevati costi di produzione. Il governo indiano ha inoltre sottolineato che, poiché la redditività dell'industria dell'Unione è migliorata contestualmente all'aumento delle importazioni dall'India, non esisteva un nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping dall'India e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.

(367) La Commissione ha ricordato di aver esaminato l'impatto delle importazioni dall'India e dalla Turchia che sono risultate essere state effettuate a prezzi di dumping. L'inchiesta è stata aperta sulla base di sufficienti elementi di prova del dumping forniti dal denunciante. Poiché non sono stati presentati elementi di prova di questo tipo in relazione ad altri paesi terzi, la Commissione non ha esaminato tali paesi e pertanto non ha potuto trarre risultanze in merito al dumping nell'ambito della presente inchiesta. La Commissione ha riconosciuto che le importazioni da tutti i paesi terzi hanno contribuito in modo limitato al pregiudizio notevole (cfr. il considerando 363). Per quanto riguarda i volumi delle importazioni, la Commissione ha analizzato i requisiti per una valutazione cumulativa delle importazioni oggetto di dumping e ha constatato che tutti i requisiti erano soddisfatti nella presente inchiesta. Pertanto le importazioni dall'India non potevano essere considerate trascurabili. Infine, come spiegato nel considerando 298, pur essendo riuscita ad aumentare i prezzi e a migliorare in tal modo i suoi risultati finanziari, durante il periodo dell'inchiesta l'industria dell'Unione è stata in grado di raggiungere livelli di redditività solo leggermente superiori al punto di pareggio. Inoltre, come spiegato nei considerando da 293 a 295, la Commissione ha riscontrato livelli sostanziali di undercutting e di contrazione dei prezzi causati dalle importazioni oggetto di dumping dall'India e dalla Turchia. L'argomentazione secondo cui le importazioni dall'India non potevano, in termini di volumi e di prezzi, arrecare un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione è stata pertanto respinta.

5.2.2. Andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione

(368) La Commissione ha esaminato l'evoluzione delle esportazioni e dei prezzi per l'intera industria dell'UE sulla base dei dati Eurostat ([33]).

Tabella 12

Esportazioni dall'Unione

	2018	2019	2020	Periodo dell'inchiesta
Volume delle esportazioni (m^2)	470 484 212	470 086 762	447 819 312	514 369 625
Indice (2018=100)	*100*	*100*	*95*	*109*
Prezzo medio (EUR/m^2)	8,58	8,53	8,78	8,77
Indice (2018=100)	*100*	*99*	*102*	*102*

Fonte: CET, Eurostat

(369) Secondo i dati Eurostat, le esportazioni di piastrelle di ceramica dell'Unione sono aumentate del 9 % durante il periodo in esame. Le esportazioni sono rimaste stabili nei primi due anni del periodo in esame, per poi diminuire del 5 % tra il 2019 e il 2020 e aumentare del 15 % su base annua nel periodo dell'inchiesta. Il prezzo medio delle esportazioni è rimasto piuttosto stabile durante tutto il periodo in esame, registrando un aumento del 2 %.

(370) Sulla base dei dati contenuti nella denuncia, le parti interessate hanno affermato che l'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione era una causa di pregiudizio, per via del calo registrato nel 2020 e del fatto che il prezzo medio all'esportazione era inferiore al costo di produzione dei denuncianti.

(371) Tale confronto non è corretto. In primo luogo, i dati Eurostat comprendevano tutte le esportazioni dell'Unione (comprese quelle verso acquirenti collegati al di fuori dell'Unione), mentre il costo di produzione dei denuncianti rappresentava solo una parte delle esportazioni dell'Unione. In secondo luogo, il periodo dell'inchiesta riguardava un periodo diverso da quello utilizzato nella denuncia.

(372) In ogni caso la Commissione ha analizzato anche l'andamento delle esportazioni dei produttori dell'Unione inclusi nel campione, sulla base di dati verificati. Nel periodo in esame il volume e il prezzo medio delle esportazioni dei produttori dell'Unione inclusi nel campione verso acquirenti indipendenti hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 13

Andamento delle esportazioni dei produttori dell'Unione inclusi nel campione

	2018	2019	2020	Periodo dell'inchiesta
Volume delle esportazioni (m^2)	6 906 051	7 483 379	7 105 324	9 669 741
Indice (2018=100)	*100*	*108*	*103*	*140*
Prezzo medio (EUR/m^2)	13,60	13,81	11,63	11,24
Indice (2018=100)	*100*	*102*	*85*	*83*

Fonte: produttori dell'Unione inclusi nel campione

([33]) Corretti in relazione ai volumi per il periodo dell'inchiesta per la Spagna sulla base degli elementi di prova forniti dal denunciante a seguito della verifica del questionario sui macroindicatori.

(373) Durante il periodo in esame il volume delle esportazioni dei produttori dell'Unione inclusi nel campione è aumentato del 40 %. L'aumento maggiore è stato registrato nel periodo dell'inchiesta ed è stato pari al 36 % su base annua (ossia rispetto al 2020). Durante il periodo in esame il prezzo medio delle esportazioni dei produttori dell'Unione inclusi nel campione è diminuito del 17 %. Dapprima è leggermente aumentato, per poi diminuire nel 2020 e nel periodo dell'inchiesta. Nonostante tale calo, il prezzo medio all'esportazione dei produttori dell'Unione inclusi nel campione è stato superiore al loro costo di produzione durante tutto il periodo dell'inchiesta.

(374) Data la sua evoluzione positiva, l'andamento delle esportazioni dei produttori dell'Unione inclusi nel campione o dell'intera industria dell'Unione non può aver contribuito al pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.

(375) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo turco ha sostenuto che la perdita di quote di mercato da parte dell'industria dell'Unione non poteva essere attribuita alle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati. La parte ha sottolineato il crescente volume delle esportazioni dell'industria dell'Unione e ha affermato che la perdita di quote di mercato è stata causata dalla priorità attribuita dall'industria dell'Unione alle esportazioni rispetto alle vendite sul mercato interno. Il governo turco ha ribadito tale argomentazione dopo l'ulteriore divulgazione parziale.

(376) La Commissione ha espresso disaccordo. Il volume delle scorte finali e il livello di utilizzo degli impianti dell'industria dell'Unione avrebbero consentito a quest'ultima di aumentare contemporaneamente sia i volumi delle esportazioni e sia quelli delle vendite sul mercato interno. Pertanto il migliore andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione nel periodo in esame non può giustificare la perdita delle quote di mercato, dovuta invece all'aumento dei volumi delle importazioni oggetto di dumping che hanno causato l'undercutting e la contrazione dei prezzi dell'industria dell'Unione, come concluso nel considerando 358. La Commissione ha respinto l'argomentazione.

5.2.3. *Consumo*

(377) Alcune parti hanno affermato che il calo globale del consumo di piastrelle di ceramica era una causa di pregiudizio per l'industria dell'Unione. Tuttavia, come stabilito nei considerando da 267 a 269, il consumo nell'Unione è aumentato costantemente durante tutto il periodo in esame. Esso non può pertanto aver contribuito al pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.

5.2.4. *Evoluzione del costo di produzione*

(378) Le parti interessate hanno sostenuto che l'aumento dei costi delle materie prime, dell'energia, dei trasporti e delle quote di emissione di CO_2 era una causa di pregiudizio per l'industria dell'Unione.

(379) Il costo di produzione dell'industria dell'Unione è stato superiore al suo prezzo di vendita ed è aumentato per la maggior parte del periodo in esame. L'industria dell'Unione ha pertanto registrato pesanti perdite durante tutto il periodo in esame. Tuttavia, come spiegato nel considerando 357, durante la maggior parte del periodo in esame l'industria dell'Unione non ha potuto aumentare i prezzi nell'Unione al di sopra del costo di produzione, o raggiungere livelli di profitto sostenibili, allo scopo di evitare di cedere una quota di mercato maggiore alle importazioni oggetto di dumping a prezzi bassi.

(380) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo indiano, il governo turco e sedici produttori esportatori indiani hanno sostenuto che la Commissione non ha esaminato altri fattori, quali l'aumento del costo delle materie prime, dell'energia, delle quote di emissione di CO_2 e del lavoro.

(381) La Commissione ha esaminato le informazioni verificate dei produttori dell'Unione inclusi nel campione e ha riscontrato che il costo delle materie prime (per m^2) è aumentato solo leggermente (del 4 % circa) nel periodo in esame. Il costo dell'energia e del lavoro per m^2 è in realtà diminuito. Il costo di conformità per m^2 è rimasto piuttosto stabile durante il periodo in esame. Inoltre, come spiegato nel considerando 379, l'industria dell'Unione ha subito perdite dovute alla sua incapacità di aumentare i prezzi a causa della pressione sui prezzi esercitata dalle importazioni dall'India e dalla Turchia. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

5.2.5. *Conseguenze della pandemia di COVID-19*

(382) Le parti interessate hanno affermato che la pandemia di COVID-19 era una causa di pregiudizio per l'industria dell'Unione per via delle interruzioni della produzione. Hanno inoltre affermato che questo era il motivo dell'aumento dei costi, viste la loro dipendenza dalle importazioni di materie prime e le perturbazioni della catena di approvvigionamento causate dalla pandemia di COVID-19. Infine alcune parti interessate hanno affermato che anche il fatto che l'industria dell'Unione non abbia licenziato parte della forza lavoro nonostante le chiusure era una causa dell'aumento dei costi e costituiva un pregiudizio autoinflitto.

(383) Sul versante dell'offerta, durante la prima ondata della pandemia di COVID-19 nel primo semestre del 2020, la maggior parte dei produttori dell'Unione ha dovuto chiudere temporaneamente i propri impianti di produzione. Ciò ha avuto chiare ripercussioni sul volume di produzione, che è diminuito dell'11 % nel 2020 rispetto al 2018 e dell'8 % rispetto al 2019. Tuttavia la produzione si è ripresa durante il periodo dell'inchiesta (cfr. la tabella 4).

(384) La Commissione ha inoltre analizzato l'impatto sui produttori dell'Unione inclusi nel campione e tale analisi ha confermato le risultanze a livello dell'Unione. Le misure adottate a causa della pandemia di COVID-19 sono state diverse a seconda dell'ubicazione dei produttori nei diversi Stati membri. Quattro dei produttori dell'Unione inclusi nel campione hanno dovuto chiudere i propri impianti di produzione nel primo semestre del 2020 (marzo e aprile), mentre due di essi non hanno chiuso ma hanno ridotto la produzione. Tutti i produttori dell'Unione inclusi nel campione hanno segnalato un calo della produzione durante le chiusure rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, ma la produzione si è ripresa durante il periodo dell'inchiesta.

(385) Nonostante le chiusure, nel 2020 il costo di produzione è aumentato solo leggermente (+ 2 %) rispetto al 2019 (cfr. il considerando 320). Un produttore dell'Unione incluso nel campione ha dichiarato di aver beneficiato, nella seconda metà del 2020, dei bassi costi delle materie prime e di tutti i fattori di produzione, in particolare i costi dell'energia e dei trasporti, quale risultato dell'inusuale disponibilità di manodopera, servizi e forniture. L'impatto sulla catena di approvvigionamento è stato pertanto trascurabile. Per quanto riguarda la forza lavoro, le misure adottate dai produttori inclusi nel campione sono state diverse a seconda dello Stato membro: riduzione dei salari, riduzione dell'orario di lavoro, ricorso alla cassa integrazione o a periodi di ferie, o regimi di tutela che hanno portato a risparmi.

(386) Sul versante della domanda, come indicato nel considerando 268, il mercato dell'Unione ha continuato a crescere durante la pandemia di COVID-19. L'andamento del consumo, delle importazioni e delle vendite dell'industria dell'Unione nell'Unione è aumentato costantemente durante tutto il periodo in esame e le importazioni dai paesi interessati sono aumentate a ritmi molto più rapidi rispetto alle vendite dell'industria dell'Unione e al consumo, anche nel 2020. Nonostante le chiusure temporanee degli stabilimenti, nel 2020 l'industria dell'Unione è riuscita a mantenere il volume delle vendite attingendo alle scorte, dato che questa particolare industria è caratterizzata da livelli molto elevati di scorte (circa il 50 % della produzione). Di conseguenza le scorte hanno registrato una riduzione nel 2020 e nel periodo dell'inchiesta (cfr. il considerando 325).

(387) Pertanto, poiché la domanda è rimasta stabile e l'industria dell'Unione è stata in grado di riprendere rapidamente la produzione dopo le chiusure e di utilizzare le proprie scorte per mantenere il volume delle vendite, gli effetti della pandemia di COVID-19 sull'industria dell'Unione sono stati limitati e non hanno attenuato il nesso di causalità stabilito con le importazioni oggetto di dumping dall'India e dalla Turchia.

(388) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo indiano, il governo turco, la CGCSA, Sogutsen Seramik e Yurtbay Seramik hanno ribadito che il pregiudizio è stato causato dalla pandemia di COVID-19 e hanno affermato che la Commissione non ne ha esaminato sufficientemente l'impatto. La CGCSA ha affermato che la Commissione non ha raccolto dati quantitativi per esaminare gli effetti della COVID-19.

(389) L'argomentazione secondo cui il pregiudizio è stato causato dalla pandemia di COVID-19 è già stata affrontata nei considerando da 383 a 387. La Commissione ha esaminato l'impatto della pandemia di COVID-19 sui risultati dell'industria dell'Unione sia sul versante dell'offerta che su quello della domanda, sia a livello dell'intera industria dell'Unione sia a livello dei produttori dell'Unione inclusi nel campione (cfr. i considerando 384 e 385). La Commissione ha raccolto dati su tutti gli indicatori di pregiudizio e ha esaminato l'impatto della pandemia di COVID-19 su tale base. Ha riconosciuto che la pandemia ha avuto un impatto evidente sui volumi di produzione dell'industria dell'Unione, che sono tornati ad aumentare rapidamente, e sul livello delle scorte, ma trascurabile sul volume delle vendite, sui costi, sulle importazioni e sul consumo. La Commissione ha inoltre raccolto ulteriori informazioni dai produttori dell'Unione inclusi nel campione sull'impatto della pandemia di COVID-19, ad esempio sulla durata delle chiusure per le società che hanno chiuso o sulle misure adottate nei confronti della forza lavoro. Le parti interessate non hanno fornito nuovi elementi di prova o argomentazioni che possano modificare queste conclusioni, né elementi di prova di quali altri dati la Commissione avrebbe dovuto raccogliere o analizzare. La Commissione ha pertanto respinto tali argomentazioni.

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

(390) La Commissione ha stabilito un nesso di causalità tra il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione e le importazioni oggetto di dumping dall'India e dalla Turchia. L'aumento delle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati ha conciso con una diminuzione della quota dell'industria dell'Unione nel mercato dell'Unione. La maggior parte dell'aumento della domanda nell'Unione è stata assorbita dalle importazioni. L'aumento delle importazioni dai paesi interessati si è basato su prezzi bassi di dumping, inferiori al costo di produzione dell'industria dell'Unione e notevolmente inferiori ai prezzi di vendita dell'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione, e ha impedito all'industria dell'Unione di fissare i prezzi ai livelli sostenibili necessari per ottenere margini di profitto congrui.

(391) La Commissione ha distinto e separato gli effetti di tutti i fattori noti sulla situazione dell'industria dell'Unione dagli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping. L'effetto delle importazioni non oggetto di dumping, dell'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione, dell'evoluzione del consumo dell'Unione, dell'evoluzione dei costi di produzione dell'industria dell'Unione e della pandemia di COVID-19 sull'andamento negativo dell'industria dell'Unione per quanto riguarda la sua quota di mercato e la sua redditività è stato solo limitato.

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

(393) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo indiano ha sottolineato, per quanto riguarda le conclusioni sul nesso di causalità, che l'industria dell'Unione ha subito perdite già nel 2018, quando le importazioni indiane erano trascurabili. Inoltre, con l'aumento delle importazioni indiane, anche la situazione della redditività dei produttori dell'Unione è migliorata. Pertanto, secondo il governo indiano, non vi era alcun nesso di causalità tra le importazioni indiane e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

(394) La Commissione ha osservato che l'impatto delle importazioni dall'India e dalla Turchia è stato valutato cumulativamente e non singolarmente. In ogni caso l'inchiesta ha stabilito che le importazioni indiane oggetto di dumping sono più che raddoppiate tra il 2018 e il periodo dell'inchiesta. Tale aumento è il risultato dei prezzi di dumping che sono rimasti inferiori al costo di produzione dell'industria dell'Unione durante tutto il periodo in esame. Di fronte a tale aumento, l'industria dell'Unione ha subito una perdita in termini di vendite a favore delle importazioni oggetto di dumping e, per evitare ulteriori perdite, non ha potuto fissare i suoi prezzi ai livelli necessari per ottenere margini di profitto ragionevoli. Esiste dunque un chiaro nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

(395) In seguito all'analisi delle osservazioni ricevute dopo la divulgazione finale delle informazioni, la Commissione ha confermato le proprie risultanze in merito al nesso di causalità.

6. **LIVELLO DELLE MISURE**

(396) Per determinare il livello delle misure, la Commissione ha esaminato se un dazio inferiore al margine di dumping sarebbe sufficiente per eliminare il pregiudizio causato all'industria dell'Unione dalle importazioni oggetto di dumping.

6.1. **Margine di pregiudizio**

(397) Il pregiudizio sarebbe eliminato se l'industria dell'Unione fosse in grado di conseguire un profitto di riferimento vendendo a un prezzo indicativo ai sensi dell'articolo 7, paragrafi 2 quater e 2 quinquies, del regolamento di base.

(398) 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 oggetto dell'inchiesta, 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 %.

(399) Né il denunciante né alcuno dei produttori dell'Unione inclusi nel campione hanno presentato argomentazioni motivate in merito al livello del profitto di riferimento.

(400) La denuncia ha utilizzato un profitto di riferimento del 6 %, il minimo previsto dall'articolo 7, paragrafo 2 quater, del regolamento di base, e non ha fornito elementi di prova del fatto che debba essere fissato a un livello più elevato. La denuncia si limitava ad affermare che il denunciante si attendeva che il calcolo dell'underselling durante l'inchiesta si basasse su un profitto di riferimento più elevato che rispecchiasse i costi ambientali significativamente più elevati previsti nell'Unione durante il periodo di applicazione delle misure. Tuttavia i costi ambientali futuri non costituiscono un fattore per la determinazione del profitto di riferimento ai sensi dell'articolo 7, paragrafo 2 quater, del regolamento di base. Infatti tali costi si riflettono nel prezzo indicativo finale a norma dell'articolo 7, paragrafo 2 quinquies, del regolamento di base.

(401) Solo due produttori dell'Unione inclusi nel campione hanno presentato osservazioni sul livello appropriato del profitto di riferimento. Uno di essi ha proposto di utilizzare un profitto di riferimento del [6 – 7 %], pari al profitto da esso realizzato nel 2018 quando la presenza delle importazioni oggetto di dumping era inferiore. Il secondo produttore dell'Unione incluso nel campione ha dichiarato di non essere in grado di fornire una risposta in quanto era stato in concorrenza con le importazioni dall'India e dalla Turchia durante tutto il periodo in esame e anche prima.

(402) Data la frammentazione dell'industria dell'UE, il profitto di un unico produttore dell'Unione incluso nel campione in un determinato anno non costituisce una base sufficiente per stabilire il profitto di riferimento per l'intera industria dell'Unione. Inoltre nel 2018 le importazioni dai paesi interessati erano già presenti sul mercato a prezzi inferiori al costo di produzione dell'industria dell'Unione e l'industria dell'Unione era in perdita.

(403) Infatti, come indicato nelle tabelle 2 e 10, l'industria dell'Unione è stata in perdita o ha raggiunto a malapena il pareggio durante tutto il periodo in esame, mentre la presenza di importazioni dai paesi interessati era già significativa nel 2018 ed è aumentata costantemente. Nessuno degli anni considerati è dunque adatto a fornire un profitto di riferimento conformemente all'articolo 7, paragrafo 2 quater, del regolamento di base.

(404) Nessun produttore dell'Unione incluso nel campione ha fornito un calcolo della redditività del prodotto oggetto dell'inchiesta per i dieci anni precedenti l'apertura dell'inchiesta, come richiesto nel questionario. La Commissione ha inoltre preso atto del profitto di riferimento stabilito per tale settore nell'inchiesta sulle piastrelle di ceramica originarie della Cina (3,9 %), che tuttavia risale al 2010 ([34]), nonché della redditività raggiunta dall'industria dell'Unione nel periodo in esame per l'inchiesta di riesame in previsione della scadenza sulle importazioni originarie della Cina, durante il quale l'industria dell'Unione è stata in perdita ([35]).

(405) Infine nessuno dei produttori inclusi nel campione ha fornito un'argomentazione motivata o elementi di prova a sostegno del fatto che il suo livello di investimenti, ricerca e sviluppo («R&S») e innovazione durante il periodo in esame sarebbe stato più elevato in condizioni di concorrenza normali.

(406) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha fatto ricorso al profitto di riferimento minimo del 6 % a norma dell'articolo 7, paragrafo 2 quater, del regolamento di base. Tale margine di profitto di riferimento è stato aggiunto all'effettivo costo di produzione dell'industria dell'Unione per determinare il prezzo non pregiudizievole.

(407) A norma dell'articolo 7, paragrafo 2 quinquies, del regolamento di base, come ultimo passaggio, la Commissione ha valutato i costi futuri che risultano dagli accordi ambientali multilaterali, e relativi protocolli, di cui l'Unione è parte, e dalle convenzioni dell'ILO elencate nell'allegato I bis del regolamento di base, che l'industria dell'Unione dovrebbe sostenere durante il periodo di applicazione della misura ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 2. Sulla base degli elementi di prova disponibili (basati su sistemi contabili, strumenti di rendicontazione e previsioni delle società) la Commissione ha stabilito un costo aggiuntivo compreso tra 0,06 e 0,65 EUR/m^2.

([34]) Per il periodo dell'inchiesta iniziale riguardante le piastrelle di ceramica originarie della Cina, cfr. il considerando 24 del regolamento (UE) n. 258/2011. Per il profitto di riferimento di tale inchiesta, cfr. i considerando 164 e 197 del regolamento di esecuzione (UE) n. 917/2011.

([35]) Regolamento di esecuzione (UE) 2017/2179.

(408) Tale costo comprendeva il costo aggiuntivo futuro per garantire la conformità al sistema di scambio di quote di emissione dell'Unione («EU ETS»). L'EU ETS è uno dei pilastri della politica dell'Unione volta ad adempiere gli accordi ambientali multilaterali. Tale costo aggiuntivo è stato calcolato sulla base del prezzo stimato delle quote di emissione dell'Unione che dovranno essere acquistate durante il periodo di applicazione delle misure. I costi aggiuntivi hanno tenuto conto anche dei costi indiretti della CO_2 derivanti da un aumento dei prezzi dell'elettricità nello stesso periodo, collegato all'EU ETS e ai prezzi previsti delle quote di emissione dell'Unione.

(409) Su tale base, la Commissione ha calcolato un prezzo non pregiudizievole del prodotto simile per l'industria dell'Unione applicando il margine di profitto di riferimento (cfr. il considerando 406) al costo di produzione dei produttori dell'Unione inclusi nel campione durante il periodo dell'inchiesta e aggiungendo gli adeguamenti a norma dell'articolo 7, paragrafo 2 quinquies, in relazione ad ogni tipo.

(410) La Commissione ha quindi stabilito il livello del margine di pregiudizio confrontando la media ponderata dei prezzi all'importazione dei produttori esportatori indiani e turchi inclusi nel campione che hanno collaborato, escludendo i produttori esportatori che hanno collaborato che non sono risultati praticare prezzi di dumping, determinata per calcolare l'undercutting dei prezzi, con la media ponderata dei prezzi non pregiudizievoli del prodotto simile venduto sul mercato dell'Unione dai produttori dell'Unione inclusi nel campione durante il periodo dell'inchiesta. L'eventuale differenza risultante da tale confronto è stata espressa in percentuale della media ponderata del valore CIF all'importazione.

(411) Il livello di eliminazione del pregiudizio per le «altre società che hanno collaborato» e per «tutte le altre società» è stato definito analogamente al margine di dumping per tali società (cfr. i considerando da 203 a 207 e da 256 a 258).

Paese	Società	Margine di dumping	Margine di pregiudizio
India	Gruppo Conor	8,7 %	168,7 %
India	Gruppo Icon	6,7 %	92,7 %
India	Altre società che hanno collaborato	7,3 %	115,8 %
India	Tutte le altre società	8,7 %	168,7 %
Turchia	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %	150,6 %
Turchia	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %	80,8 %
Turchia	Altre società che hanno collaborato	9,2 %	100,5 %
Turchia	Tutte le altre società	20,9 %	150,6 %

(412) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo turco ha sostenuto che i margini di eliminazione del pregiudizio erano distorti tenendo conto del futuro costo di conformità. Il governo turco ha chiesto in che modo tale costo fosse rispecchiato nel calcolo e se fosse stata presa in considerazione la potenziale introduzione del meccanismo di adeguamento del carbonio alle frontiere. A tale riguardo, la CGCSA ha sostenuto che un adeguamento per tenere conto del futuro costo di conformità non era compatibile con le norme dell'OMC.

(413) Ha inoltre affermato che elevati livelli di underselling confermavano l'inclusione nel campione dei produttori dell'Unione che fabbricano prodotti artigianali o prodotti speciali di design.

(414) Infine la CGCSA ha sostenuto che il marchio è un fattore importante nelle decisioni in materia di prezzi. È pertanto opportuno applicare un adeguamento per tener conto del marchio quando si confrontano i prezzi all'importazione dei produttori turchi con i prezzi non pregiudizievoli dei produttori dell'Unione. A sostegno di tale affermazione, la CGCSA ha fatto riferimento al prezzo medio all'esportazione dei produttori italiani e spagnoli, sottolineando come il prezzo medio all'esportazione dei produttori italiani fosse superiore al prezzo medio all'esportazione delle piastrelle di ceramica esportate dalla Spagna. Per il confronto, la parte interessata ha utilizzato statistiche commerciali.

(415) L'argomentazione del governo turco relativa al futuro costo di conformità è stata ribadita dopo l'ulteriore divulgazione parziale.

(416) La Commissione ha osservato che l'inclusione del futuro costo di conformità nel calcolo del livello di eliminazione del pregiudizio era in linea con le disposizioni dell'articolo 7, paragrafo 2 quinquies, del regolamento di base. Le parti non hanno specificato quali disposizioni dell'accordo antidumping dell'OMC la Commissione avrebbe violato considerandole per il prezzo non pregiudizievole.

(417) Per stabilire il valore di tale adeguamento del costo di produzione effettivo, la Commissione ha confrontato il costo unitario di conformità nel periodo dell'inchiesta con il costo unitario stimato di conformità nei cinque anni successivi. Il valore medio in eccesso di tale costo unitario è stato aggiunto al costo di produzione effettivo utilizzato nel calcolo del prezzo non pregiudizievole. Nel presente caso, l'effetto del futuro costo di conformità è stato modesto, rappresentando in media circa il 3 % del prezzo non pregiudizievole. Di conseguenza la Commissione ha respinto l'argomentazione del governo turco secondo cui il calcolo del livello di eliminazione del pregiudizio era distorto.

(418) Inoltre le affermazioni delle parti interessate turche in merito alla composizione del campione dei produttori dell'Unione sono già state affrontate nei considerando da 70 a 74 e 299.

(419) Infine la Commissione ha osservato che né la CGCSA né alcun produttore esportatore incluso nel campione hanno chiesto un adeguamento per il marchio durante l'inchiesta. Pertanto la Commissione non è stata in grado di prendere posizione sulla relativa argomentazione della CGCSA. In ogni caso, un semplice confronto dei prezzi all'esportazione praticati dai produttori italiani e spagnoli non può essere considerato a sostegno dell'argomentazione della parte. Le differenze potrebbero essere state causate da una serie di altri fattori, come il mix di prodotti esportati.

(420) Di conseguenza la Commissione ha respinto le argomentazioni relative alla determinazione del livello di eliminazione del pregiudizio di cui ai considerando da 412 a 414.

6.2. **Conclusioni sul livello delle misure**

(421) In seguito alla valutazione di cui sopra, i dazi antidumping definitivi dovrebbero essere fissati come segue, in conformità dell'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base:

Paese	Società	Dazio antidumping definitivo
India	Gruppo Conor	8,7 %
India	Gruppo Icon	6,7 %
India	Altre società che hanno collaborato	7,3 %
India	Tutte le altre società	8,7 %
Turchia	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Turchia	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Turchia	Altre società che hanno collaborato	9,2 %
Turchia	Tutte le altre società	20,9 %

7. **INTERESSE DELL'UNIONE**

(422) La Commissione ha esaminato se poteva 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 dell'articolo 21 del regolamento di base. La determinazione dell'interesse dell'Unione si è basata su una valutazione di tutti i diversi interessi coinvolti, compresi quelli dell'industria dell'Unione, degli importatori, degli utilizzatori e dei consumatori.

(423) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo indiano, il governo turco, le società turche Seramiksan e Sogutsen Seramik, sedici produttori esportatori indiani e Ceramika Netto hanno sostenuto che la Commissione non ha effettuato un esame dell'interesse dell'Unione equo e completo. Le loro argomentazioni sono affrontate nelle rispettive sezioni seguenti.

7.1. **Interesse dell'industria dell'Unione**

(424) L'industria dell'Unione è composta da più di 300 produttori in 24 Stati membri e impiega direttamente oltre 54 500 persone (ETP). I principali Stati membri produttori, che rappresentano oltre l'85 % della produzione totale dell'UE, sono Spagna, Italia e Polonia. Come indicato nel considerando 59, l'industria dell'Unione è frammentata; la maggior parte dei produttori, oltre 240, sono piccole e medie imprese (PMI). Come indicato nel considerando 11, oltre il 30 % della produzione totale dell'UE ha espressamente sostenuto l'apertura dell'inchiesta e nessun produttore dell'Unione ha espresso opposizione o una posizione neutrale. Vi è stato inoltre un ampio sostegno all'inchiesta da parte delle associazioni nazionali che hanno collaborato fornendo dati al denunciante.

(425) L'inchiesta ha dimostrato che l'industria dell'Unione sta subendo un pregiudizio notevole a causa delle importazioni oggetto di dumping dall'India e dalla Turchia. Come concluso nelle sezioni 4 e 5, la situazione dell'intera industria dell'Unione si è deteriorata a causa dell'aumento delle quantità delle importazioni oggetto di dumping a prezzi bassi dall'India e dalla Turchia. Tali importazioni a prezzi bassi hanno costantemente guadagnato quote di mercato nell'Unione a scapito dell'industria dell'Unione e hanno impedito a quest'ultima di aumentare i prezzi a livelli di ragionevole redditività che le consentissero di raggiungere il profitto di riferimento.

(426) Si prevede che le misure antidumping nei confronti delle importazioni dall'India e dalla Turchia ripristineranno condizioni commerciali eque sul mercato dell'Unione. Ciò consentirà prevedibilmente all'industria dell'Unione di riconquistare la parte della quota di mercato perduta a causa delle importazioni oggetto di dumping e di farlo a prezzi equi, migliorando i suoi livelli di profitto, il che a sua volta le permetterebbe di aumentare i propri investimenti. Infatti gli investimenti in questo settore sono fondamentali non solo per la manutenzione, ma anche per l'innovazione e gli investimenti in segmenti in via di sviluppo come le grandi lastre. Si prevede che con l'introduzione delle misure i produttori dell'Unione potranno riprendersi dalla situazione pregiudizievole, investire ulteriormente e rispettare i loro impegni, compresi quelli sociali e ambientali.

(427) La mancata istituzione di misure aggraverebbe la situazione di pregiudizio già notevole dell'industria dell'Unione, che non è abbastanza forte da resistere ulteriormente a un aumento delle importazioni oggetto di dumping a prezzi anche inferiori ai suoi costi di produzione. Nel caso in cui le misure non fossero istituite, è probabile che le importazioni di piastrelle di ceramica a prezzi bassi e oggetto di dumping continuerebbero. In tale situazione, l'industria dell'Unione non sarebbe in grado di aumentare i suoi prezzi a livelli redditizi e continuerebbe a perdere vendite a vantaggio delle importazioni oggetto di dumping.

(428) La Commissione ha pertanto concluso che l'istituzione di misure è nell'interesse dell'industria dell'Unione.

7.2. **Interesse degli importatori indipendenti**

(429) Alla data di apertura dell'inchiesta sono stati contattati e invitati a collaborare oltre 900 importatori noti ([36]) nell'Unione. Come spiegato nei considerando 98 e 99, solo due importatori indipendenti hanno collaborato. Entrambe le società hanno risposto alla lettera di richiesta di maggiori informazioni della Commissione a seguito dell'analisi dei loro questionari, ma in seguito hanno smesso di collaborare in quanto nessuna di esse ha accettato una verifica in loco o un controllo incrociato a distanza. L'analisi che segue si basa sulle loro risposte al questionario e alle lettere di richiesta di maggiori informazioni e sulle ricerche condotte dalla Commissione stessa ([37]).

([36]) Denuncia, allegato 8.

([37]) Poiché gli importatori indipendenti hanno smesso di collaborare dopo la fase di richiesta di maggiori informazioni (non hanno accettato una verifica/un controllo incrociato a distanza), l'analisi della Commissione si basa sulle informazioni da essi fornite, compresi gli elementi di prova (come i rendiconti finanziari) e sulle informazioni pubblicamente disponibili (rendiconti finanziari tratti da un registro delle società, dati finanziari pubblicati da https://www.romanian-companies.eu/).

(430) Questi due importatori rappresentavano il [3-4] % delle importazioni dai paesi interessati nel periodo dell'inchiesta e la maggior parte delle loro importazioni dai paesi interessati proveniva dall'India. Per uno di essi, il prodotto oggetto dell'inchiesta rappresentava la maggior parte della sua attività in termini di fatturato, mentre per il secondo rappresentava circa 1/4. La quota delle importazioni dai paesi interessati sul totale dei loro acquisti era di circa 1/4. Durante il periodo dell'inchiesta e nel 2020 entrambi hanno acquistato quantitativi significativi dai produttori dell'Unione e quantitativi inferiori da paesi terzi diversi dai paesi interessati. La loro redditività media ponderata in relazione al prodotto oggetto dell'inchiesta, stabilita come spiegato nel considerando 429, è dell'ordine del [5-7 %].

(431) Sulla base di quanto precede, mentre dal punto di vista puramente dei costi qualsiasi dazio avrebbe un impatto sull'attività degli importatori indipendenti, dato il livello dei dazi, l'impatto del dazio sui margini di profitto degli importatori e di coloro per i quali il commercio di piastrelle di ceramica non costituisce l'unica attività sarebbe limitato, anche se essi dovessero assorbirlo completamente. Infine l'inchiesta ha dimostrato che gli importatori indipendenti possono anche rifornirsi tramite importazioni non oggetto di dumping da altri paesi terzi e dall'Unione, come hanno fatto nel 2020 e nel periodo dell'inchiesta. Come indicato nelle tabelle 1 e 4, l'industria dell'Unione dispone di una capacità sufficiente per soddisfare la domanda dell'Unione.

(432) D'altro canto, la mancata istituzione di misure aggraverebbe la situazione di pregiudizio notevole dell'industria dell'Unione, come spiegato nel considerando 427. Va osservato che, a differenza degli importatori, l'industria dell'Unione ha registrato profitti scarsi durante il periodo dell'inchiesta. Inoltre, poiché per i loro acquisti gli importatori si affidano sia all'industria dell'Unione sia ad altre fonti, consentire alle importazioni di continuare a entrare nell'Unione a prezzi di dumping a spese dell'industria dell'Unione inciderebbe anche sulle loro fonti di approvvigionamento.

(433) Su tale base la Commissione ha concluso che l'effetto delle misure sugli importatori indipendenti sarebbe limitato.

(434) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Seramiksan ha sostenuto che l'esame dell'interesse dell'Unione è stato influenzato dal fatto che la Commissione non ha ricevuto informazioni da circa 900 importatori dell'Unione né ne ha esaminato gli interessi.

(435) La Commissione ha osservato di aver informato tutti gli importatori noti dell'Unione in merito all'apertura dell'inchiesta. Essa ha analizzato e preso in considerazione le informazioni presentate da tutte le società che hanno deciso di collaborare o hanno inviato comunicazioni. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione.

(436) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, vari importatori dell'Unione hanno indicato che l'istituzione di misure sulle importazioni provenienti dalla Turchia arrecherebbe loro pregiudizio in quanto hanno investito nello sviluppo di nuove collezioni in collaborazione con i produttori turchi.

(437) La Commissione ha osservato che tali importatori dell'Unione non hanno collaborato in una fase precedente dell'inchiesta e non hanno presentato alcuna informazione fattuale che consentisse alla Commissione di valutare l'impatto delle misure su tali parti interessate. Inoltre, sulla base delle osservazioni ricevute dai produttori esportatori turchi inclusi nel campione dopo la divulgazione finale delle informazioni, è risultato che un produttore esportatore turco non aveva praticato dumping e il livello medio delle misure applicabili alle importazioni dalla Turchia è diminuito. La Commissione ha pertanto affermato che l'effetto dei dazi sugli importatori dell'Unione sarà limitato.

(438) Ceramika Netto ha inoltre sollevato diverse questioni procedurali in seguito alla divulgazione finale delle informazioni.

(439) La società ha sostenuto che la Commissione ha utilizzato erroneamente espressioni quali «cosiddetti» o «qualificandosi come» fabbricanti. La società ha affermato di essere stata riconosciuta come fabbricante ai sensi del diritto dell'Unione, in particolare a norma del regolamento (UE) n. 305/2011 del Parlamento europeo e del Consiglio ([38]).

(440) La Commissione ha osservato che, conformemente all'articolo 2 del regolamento (UE) n. 305/2011, le definizioni contenute in tale articolo erano applicabili solo alle materie disciplinate dal regolamento. L'inchiesta è stata condotta a norma del regolamento di base. La definizione di fabbricante di cui al regolamento (UE) n. 305/2011 non si applica pertanto al presente procedimento. Di fatto, in base alle informazioni a disposizione della Commissione, la società era un importatore dell'Unione.

([38]) Regolamento (UE) n. 305/2011 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 9 marzo 2011, che fissa condizioni armonizzate per la commercializzazione dei prodotti da costruzione e che abroga la direttiva 89/106/CEE del Consiglio (GU L 88 del 4.4.2011, pag. 5).

(441) Ceramika Netto ha contestato le affermazioni della Commissione di cui al considerando 461 in merito al fatto che i suoi prezzi all'importazione fossero oggetto di dumping. A tale riguardo, la società ha fatto riferimento alle fatture di vendita sul mercato interno e alle fatture di vendita all'esportazione dei suoi fornitori indiani fornite alla Commissione che, secondo la società, dimostravano che i suoi prezzi all'importazione non erano oggetto di dumping.

(442) La Commissione ha ricordato che l'inchiesta sulle pratiche di dumping è stata condotta su un campione di produttori esportatori indiani. Pertanto le fatture di vendita presentate da Ceramika Netto erano irrilevanti ai fini delle risultanze relative al dumping. Nel considerando 272, la Commissione ha concluso che le sue risultanze relative al gruppo Conor e al gruppo Icon potevano essere estese a livello nazionale. Di conseguenza tali risultanze sono state applicate alle importazioni provenienti dai fornitori indiani di Ceramika Netto.

(443) Ceramika Netto ha contestato la valutazione della Commissione secondo cui la società non ha collaborato. La società ha sostenuto che l'avviso di apertura le ha consentito di presentare informazioni non solo sotto forma di risposta al questionario, ma anche in formato libero. Ceramika Netto ha inoltre affermato che la Commissione avrebbe dovuto informare la società di qualsiasi informazione mancante nella comunicazione in formato libero.

(444) Come indicato nel considerando 440, Ceramika Netto è un importatore ai fini della presente inchiesta. Come indicato nei considerando da 75 a 77, la società non ha chiesto di essere considerata un importatore che ha collaborato. La Commissione ha confermato che, in qualità di importatore dell'Unione, la società aveva la possibilità di presentare informazioni relative all'interesse dell'Unione in formato libero. Va tuttavia osservato che tali informazioni non sono soggette al processo di richiesta di informazioni mancanti, a differenza di una risposta completa al questionario. La Commissione non era tenuta a chiedere informazioni supplementari, in particolare perché il tipo di informazioni richieste dalla Commissione è stato reso pubblico tramite i questionari all'apertura dell'inchiesta.

7.3. **Interesse degli utilizzatori e dei consumatori**

(445) Alla data di apertura del procedimento, la Commissione ha contattato otto associazioni di utilizzatori di piastrelle di ceramica nell'Unione. Nessuno di esse ha collaborato all'inchiesta né ha inviato osservazioni. In particolare il settore delle costruzioni, uno dei maggiori utilizzatori di piastrelle di ceramica nell'Unione, non ha inviato alcuna comunicazione. Il basso livello di collaborazione da parte degli utilizzatori indicherebbe che il settore non si affida alle importazioni dai paesi interessati o che i dazi antidumping non avrebbero un impatto significativo sulle loro attività.

(446) La Commissione ha inoltre contattato nove distributori. Solo uno di essi, OBI Group Holding SE & Co, KGaA, ha accettato di collaborare. Per i motivi illustrati nel considerando 76, la Commissione ha ritenuto che la società dovesse essere esaminata in quanto utilizzatore/operatore commerciale del prodotto oggetto dell'inchiesta.

(447) La società si oppone all'istituzione di misure e ha affermato che le grandi capacità produttive dell'India e della Turchia non possono essere completamente sostituite dai produttori dell'UE, ma non ha fornito alcun elemento di prova a sostegno di tale affermazione. Come indicato nelle tabelle 1 e 4, l'industria dell'Unione dispone di una capacità sufficiente per soddisfare la domanda dell'UE. La società ha riconosciuto la possibilità di cambiare fornitori.

(448) La società acquista piastrelle di ceramica dall'India e dalla Turchia principalmente da importatori indipendenti che fungono da grossisti e le rivende attraverso i propri grandi punti vendita e partner in franchising. Oltre la metà dei suoi acquisti di piastrelle di ceramica è costituita da prodotti dell'Unione. La sua redditività derivante dalle piastrelle di ceramica è dell'[1,5 - 3 %] inferiore alla sua redditività media. Le piastrelle di ceramica rappresentano solo una parte molto piccola del fatturato totale della società. Pertanto, e per gli stessi motivi esposti nei considerando 431 e 432, la Commissione ha concluso che l'impatto su questa società sarebbe molto limitato.

(449) Su tale base, e anche in considerazione del basso livello di collaborazione, la Commissione ha concluso che l'effetto delle misure sugli utilizzatori e sugli operatori commerciali sarebbe limitato.

(450) Nessuna associazione di consumatori ha collaborato all'inchiesta. Nella sua risposta al questionario in cui si richiedevano i macroindicatori dell'industria dell'Unione, la CET ha affermato di aspettarsi un impatto molto limitato sulle società che operano sui mercati a valle, vale a dire sui distributori e sugli utilizzatori/consumatori, date le fonti alternative di approvvigionamento e le risultanze delle inchieste precedenti sulle piastrelle di ceramica, che hanno confermato che le piastrelle di ceramica hanno un'incidenza marginale sui costi finali nel settore delle costruzioni ([39]) e che l'istituzione di misure si traduce in aumenti di prezzo limitati per il consumatore finale ([40]).

(451) La presente inchiesta ha confermato l'esistenza di fonti di approvvigionamento alternative diverse dall'India e dalla Turchia, in quanto gli importatori si riforniscono nell'Unione e anche in paesi terzi diversi dall'India e dalla Turchia (cfr. i considerando 430 e 431). In assenza di osservazioni circostanziate da parte di qualsiasi associazione di consumatori, la Commissione non è in grado di valutare con precisione l'eventuale impatto che i dazi avrebbero sui consumatori finali e non vi sono elementi di prova che suggeriscano che le risultanze dell'inchiesta precedente non possano applicarsi alla presente inchiesta. Inoltre, dato il livello dei dazi, anche in caso di aumenti dei prezzi, questi avrebbero un impatto piuttosto limitato sui consumatori.

(452) Su tale base, e anche in considerazione del basso livello di collaborazione, la Commissione ha concluso che l'effetto delle misure sui consumatori sarebbe limitato.

(453) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, sedici produttori esportatori indiani hanno sostenuto che la Commissione non ha tenuto conto delle numerose comunicazioni presentate dagli importatori e dagli utilizzatori dell'Unione. Ceramika Netto ha inoltre fatto riferimento alle comunicazioni trasmesse dalla società per conto dei suoi clienti e dei suoi partner commerciali. Secondo la società, tali comunicazioni indicavano quanto l'istituzione di misure sarebbe dannosa per la società, il suo fornitore indiano, gli importatori dell'Unione, gli utilizzatori e i clienti finali.

(454) La Commissione ha osservato di aver analizzato le numerose comunicazioni cui fanno riferimento i produttori esportatori indiani e Ceramika Netto, che erano carenti sotto diversi aspetti. In primo luogo, sono state effettuate da società che non si sono mai registrate come parti interessate dell'inchiesta. In secondo luogo, sono state presentate alla Commissione da Ceramika Netto, una parte interessata che non era stata autorizzata ad agire per conto di tali società. In terzo luogo, molte delle comunicazioni sono state presentate dopo il termine o i termini stabiliti nell'avviso di apertura. Infine le comunicazioni esprimevano per lo più pareri, ma erano prive di informazioni fattuali e di prove a sostegno dei pareri di tali società. La Commissione ha pertanto respinto le argomentazioni.

7.4. **Altri fattori**

(455) Oltre alle parti che hanno collaborato di cui sopra, varie parti interessate hanno presentato osservazioni secondo cui l'istituzione di misure sarebbe contraria all'interesse dell'Unione.

(456) I considerando che seguono analizzano le argomentazioni, ma in via preliminare la Commissione osserva che nessuna di queste parti interessate — presunti importatori o utilizzatori di piastrelle di ceramica, o anche i cosiddetti fabbricanti dell'Unione (cfr. il considerando 266) ([41]) — stando alle loro comunicazioni, ha collaborato all'inchiesta o ha inviato una risposta al questionario. Le loro osservazioni non sono suffragate da alcun elemento di prova. La Commissione non può pertanto valutare in che misura tali società dipendano dalle importazioni dai paesi interessati o l'impatto potenziale di eventuali dazi su di esse.

(457) In primo luogo, tali parti hanno sottolineato potenziali difficoltà nella catena di approvvigionamento, anche alla luce degli attuali eventi geopolitici come la guerra in Ucraina. Tali parti hanno affermato che qualsiasi dazio costringerebbe gli acquirenti ad affidarsi esclusivamente all'industria dell'Unione. A loro avviso è necessario mantenere aperte tutte le opzioni di importazione, dal momento che l'industria dell'Unione fatica a soddisfare la domanda dell'Unione e che gli utilizzatori non possono fare affidamento su di essa.

([39]) Regolamento (UE) n. 258/2011, considerando 150.

([40]) Regolamento (UE) n. 258/2011, considerando 153; regolamento di esecuzione (UE) n. 917/2011, considerando 183; e regolamento di esecuzione (UE) 2017/2179, considerando 206.

([41]) Ad esempio, GANDALF Pawel Gagorowski (Polonia) o ILCOM s.r.l (Italia) si sono identificate come importatori, VEDMAX s.r.l. (Romania) o Orient Ceramic (Romania) si sono identificate come utilizzatori/importatori, Ogrodnik Niemirscy Sp.J (Polonia) si è identificata come venditore, mentre Netto e Cortina (Polonia) si sono identificate per tutta la durata dell'inchiesta come i «fabbricanti di Białystok».

(458) Le argomentazioni sono respinte. In primo luogo, sono prive di fondamento. In secondo luogo, l'inchiesta ha rivelato che l'industria dell'Unione dispone di capacità sufficienti per rifornire l'intero mercato dell'Unione. L'inchiesta ha inoltre dimostrato che gli importatori e gli utilizzatori fanno ricorso a importazioni non oggetto di dumping da paesi terzi diversi dai paesi interessati; infatti, nel 2020 e nel periodo dell'inchiesta, gli importatori e gli utilizzatori che hanno collaborato all'inchiesta si sono riforniti sia dall'industria dell'Unione sia da paesi terzi diversi dai paesi interessati.

(459) La Commissione ha riconosciuto che potrebbe essere difficile rifornirsi dall'Ucraina (una fonte tradizionale, anche se minore, di approvvigionamento di piastrelle di ceramica nell'Unione, cfr. la tabella 11). Tuttavia, come indicato nel considerando precedente, vi sono comunque fonti di importazioni non oggetto di dumping e tali canali non sono influenzati dalla situazione attuale. Nel 2020 il Brasile, il Vietnam, l'Iran, l'Indonesia e l'Egitto figuravano tra i primi dieci paesi manifatturieri a livello mondiale; nello stesso periodo l'Iran, il Brasile, l'Egitto e gli Emirati arabi uniti sono stati tra i primi dieci esportatori ([42]).

(460) In secondo luogo, con particolare riguardo per le importazioni dall'India, tali parti hanno espresso preoccupazione per il fatto che qualsiasi dazio potenziale limiterebbe la scelta dei consumatori e la possibilità di esternalizzare la produzione in India. Nelle loro dichiarazioni, Netto e Cortina hanno allegato diverse lettere di acquirenti che esprimevano soddisfazione per i loro acquisti come «elemento di prova» del fatto che l'istituzione di misure non è nell'interesse dell'Unione, in quanto limiterebbe anche la scelta dei consumatori «costringendoli» ad acquistare dall'industria dell'Unione.

(461) La Commissione ha osservato che le affermazioni erano prive di fondamento. Tali parti non hanno fornito alcun elemento di prova del fatto che le piastrelle di ceramica che importano dall'India non possano essere prodotte e vendute dall'industria dell'Unione. Menzionando il «diritto di scegliere l'offerta migliore al prezzo migliore», esse hanno infatti riconosciuto che la scelta dei consumatori è determinata dal prezzo ([43]). Nel presente caso i prezzi sono risultati oggetto di dumping. L'obiettivo dei dazi antidumping è ripristinare la parità di condizioni contrastando il dumping. I consumatori, gli importatori e gli utilizzatori potranno ancora acquistare i prodotti dai paesi interessati o esternalizzare la produzione per poi importarli, ma a prezzi equi pagando i dazi antidumping, e potranno anche rifornirsi dall'industria dell'Unione o da altri paesi.

(462) In terzo luogo, molte di queste parti hanno affermato che i prodotti indiani non sono oggetto di dumping nell'Unione e che l'enorme aumento dei costi di trasporto internazionale (asseritamente di oltre il 1 000 %) li ha resi più costosi nell'Unione.

(463) Anche questa argomentazione è stata respinta in quanto infondata. Le parti non hanno fornito alcun elemento di prova dei costi di trasporto. Il dumping è stato accertato in base al valore normale e al prezzo all'esportazione, entrambi franco fabbrica, dei produttori esportatori inclusi nel campione durante il periodo dell'inchiesta.

(464) In quarto luogo, tali parti hanno sostenuto che qualsiasi potenziale dazio antidumping sarebbe contrario all'interesse dell'Unione in quanto comporterebbe un'elevata pressione sui prezzi per i consumatori, che andrebbe ad aggiungersi all'attuale elevato livello di inflazione nell'Unione, limiterebbe la sana concorrenza e provocherebbe la chiusura di molte imprese che dipendono da tali importazioni, in particolare nelle regioni più povere dell'Unione.

(465) Anche queste argomentazioni sono state respinte in quanto infondate. Le parti non hanno fornito alcun elemento di prova del potenziale impatto di eventuali dazi sui consumatori o sulle imprese.

(466) Sono infondate anche le asserzioni di Netto e Cortina in merito alle chiusure, ai fallimenti e alla riduzione di massa dei posti di lavoro nell'Unione non solo presso importatori, consumatori e commercianti, ma anche in altri settori, come la logistica o la progettazione, in particolare nelle regioni più povere, con specifico riferimento alla Polonia. L'inchiesta ha stabilito che l'impatto dei dazi sugli importatori, sui consumatori e sugli operatori commerciali sarà probabilmente limitato (cfr. i considerando da 429 a 431) e che pertanto è improbabile che si verifichino chiusure, fallimenti o una riduzione di massa dei posti di lavoro. L'inchiesta ha inoltre stabilito che la fabbricazione di piastrelle di ceramica avviene in tutta l'Unione, che la Polonia è il terzo paese produttore dell'UE e che, a differenza degli operatori commerciali o degli importatori, l'industria dell'Unione non è stata in grado di recuperare i propri costi e ha perso costantemente quote di mercato a vantaggio delle importazioni dall'India e dalla Turchia.

([42]) Fonte: questionario sugli indicatori macroeconomici, sezione D.2.1. e denuncia, pag. 49 e 52.

([43]) Cfr. ad esempio il documento «Additional statement in the case AD684» di Netto e Cortina, pag. 8 e 14.

(467) Per quanto riguarda l'impatto indiretto su altri settori, e sebbene Netto e Cortina non abbiano presentato alcun elemento di prova o quantificazione, la Commissione osserva che la mancata istituzione di dazi inciderebbe anche su altri settori. Ad esempio, secondo l'associazione spagnola dei fabbricanti (ASCER), l'industria delle piastrelle di ceramica ha generato in Spagna, sia direttamente che indirettamente, 60 000 posti di lavoro, pari al 2,4 % dell'occupazione industriale. Si stima che ogni posto di lavoro diretto abbia creato altri 3,8 posti di lavoro indiretti ([44]). Per quanto riguarda l'impatto sulle regioni, nella regione di Castellon, in Spagna, i produttori di piastrelle di ceramica fanno parte di un polo in cui la maggior parte delle imprese sono PMI e dipendono direttamente o indirettamente dall'industria della produzione di piastrelle di ceramica.

(468) In sintesi, le parti interessate non hanno presentato alcun elemento di prova del fatto che la mancata istituzione di dazi sarebbe più vantaggiosa per l'industria dell'Unione rispetto all'istituzione di misure, come spiegato nei considerando da 424 a 428.

(469) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il governo turco e sedici produttori esportatori indiani hanno sostenuto che la Commissione avrebbe dovuto tenere conto degli effetti dell'invasione dell'Ucraina da parte della Russia sul mercato dell'Unione delle piastrelle di ceramica. In particolare, le parti hanno affermato che la guerra ha portato a un aumento dei prezzi dell'energia e bloccato l'accesso alle materie prime, entrambi fattori che, insieme agli ostacoli esistenti quali le misure antidumping sulle importazioni di piastrelle di ceramica originarie della Cina, potrebbero incidere negativamente sulle catene di approvvigionamento e aggiungere pressione sugli importatori e sugli utilizzatori dell'Unione.

(470) In seguito all'ulteriore divulgazione parziale, il governo turco ha ribadito che la pandemia di COVID-19 ha dimostrato l'importanza di catene di approvvigionamento ben funzionanti. Il governo turco ha affermato che canali di approvvigionamento aperti dalla Turchia all'Unione rimangono fondamentali per le industrie ad alta intensità energetica come la produzione di piastrelle di ceramica, in particolare nel contesto dell'invasione dell'Ucraina da parte della Russia, delle sanzioni imposte dall'Unione e del conseguente aumento dei prezzi dell'energia.

(471) Per quanto riguarda l'invasione dell'Ucraina da parte della Russia, la Commissione ha osservato che essa ha avuto un effetto negativo in primis sui produttori dell'Unione. L'impatto della guerra sugli importatori e sugli utilizzatori è limitato, in quanto il volume delle importazioni dall'Ucraina era già trascurabile durante il periodo in esame. Inoltre la mancata istituzione delle misure nei confronti di due produttori esportatori inclusi nel campione (il gruppo Lavish e il gruppo Vitra) ridurrà l'eventuale pressione supplementare esercitata sulle catene di approvvigionamento a causa della guerra. Di conseguenza la Commissione ha respinto le argomentazioni di cui ai considerando 469 e 470.

(472) In seguito all'ulteriore divulgazione parziale, la CGCSA ha sostenuto che l'istituzione di misure antidumping sarebbe contraria all'interesse delle industrie altamente integrate delle piastrelle di ceramica nell'Unione e in Turchia. A tale riguardo, l'associazione ha sottolineato che i produttori turchi di piastrelle di ceramica acquistavano dall'Unione le materie prime e i materiali di consumo, le immobilizzazioni e i pezzi di ricambio. Il valore totale di tali acquisti è aumentato da 163 milioni di EUR nel 2019 a 188 milioni di EUR nel 2020, quindi a 233 milioni di EUR nel 2021 e infine a 309 milioni di EUR nei primi dieci mesi del 2022. Inoltre le società turche hanno investito nella produzione, nella logistica e nei servizi legati alle piastrelle di ceramica nell'Unione. Il valore totale di tali investimenti ha raggiunto 366 milioni di EUR nel periodo 2019-2021 e ha creato circa 1 700 posti di lavoro. Nel corso di un'audizione con i servizi della Commissione, il governo turco ha presentato argomentazioni analoghe.

(473) La Commissione ha riconosciuto le interdipendenze tra l'industria delle piastrelle di ceramica della Turchia e quella dell'Unione. Ha tuttavia osservato che non vi erano prove del fatto che l'acquisto di materie prime e materiali di consumo, immobilizzazioni e pezzi di ricambio fosse direttamente collegato alle esportazioni di piastrelle di ceramica nell'Unione. Ad esempio, il valore di acquisto è aumentato notevolmente tra il 2021 (intero anno) e il 2022 (primi dieci mesi), sebbene, come confermato dal governo turco (cfr. il considerando 282), il volume delle esportazioni di piastrelle di ceramica dalla Turchia verso l'Unione sia diminuito nei primi dieci mesi del 2022 rispetto allo stesso periodo del 2021. Inoltre il ripristino della parità di condizioni dovrebbe portare a un aumento della produzione nell'Unione, offrendo così nuove opportunità commerciali ai fornitori dell'Unione di materie prime e materiali di consumo, immobilizzazioni e pezzi di ricambio.

([44]) Impacto socioeconómico y fiscal del sector de azulejos y pavimentos cerámicos en España. Disponibile al seguente indirizzo: https://transparencia.ascer.es/media/1039/informe-impacto-socioeco-sector-cer%C3%A1mico_ascer.pdf (ultima consultazione: 7 ottobre 2022).

(474) La Commissione ha altresì preso atto delle attività di investimento delle società turche nell'industria delle piastrelle di ceramica nell'Unione. Tali investimenti aumentano l'occupazione e favoriscono lo sviluppo economico nelle rispettive regioni. Il ripristino di condizioni di parità nell'Unione andrà a vantaggio degli investimenti già realizzati dai produttori turchi e potrebbe incoraggiare ulteriori investimenti. Infine la parte non ha specificato in che misura tali acquisti e investimenti siano stati effettuati dal gruppo Vitra, che è risultato non aver praticato dumping e che pertanto non sarà interessato dalle misure antidumping.

(475) Alla luce delle considerazioni di cui ai considerando 473 e 474, la Commissione ha concluso che le misure possono avere un impatto molto limitato sui fornitori dell'Unione di materie prime e materiali di consumo, immobilizzazioni e pezzi di ricambio e favorire tali investimenti del produttore turco nell'Unione. Di conseguenza la Commissione ha respinto le argomentazioni di cui al considerando 472.

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

(476) Sulla base di quanto precede, la Commissione ha concluso che non vi erano fondati motivi di ritenere che l'istituzione di misure sulle importazioni di piastrelle di ceramica originarie dell'India e della Turchia non fosse nell'interesse dell'Unione.

8. **MISURE ANTIDUMPING DEFINITIVE**

(477) Sulla base delle conclusioni raggiunte dalla Commissione 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, dovrebbero essere istituite misure antidumping definitive volte a impedire che le importazioni oggetto di dumping del prodotto in esame arrechino ulteriore pregiudizio all'industria dell'Unione. I dazi antidumping dovrebbero essere stabiliti conformemente alla regola del dazio inferiore. Come indicato nella sezione 3, i dazi antidumping non sono applicabili al produttore esportatore indiano gruppo Lavish e al produttore esportatore turco gruppo Vitra.

(478) 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	Dazio antidumping definitivo
India	Gruppo Conor	8,7 %
India	Gruppo Icon	6,7 %
India	Altre società che hanno collaborato	7,3 %
India	Tutte le altre società	8,7 %
Turchia	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Turchia	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Turchia	Altre società che hanno collaborato	9,2 %
Turchia	Tutte le altre società	20,9 %

(479) 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 quindi la situazione constatata durante l'inchiesta per le società in questione. Tali aliquote del dazio si applicano esclusivamente alle importazioni del prodotto oggetto dell'inchiesta originario dei paesi interessati e fabbricato dalle persone giuridiche citate. Le importazioni del prodotto in esame fabbricato da qualsiasi altra società non specificamente menzionata nel dispositivo del presente regolamento, compresi i soggetti collegati a quelli espressamente menzionati, dovrebbero essere soggette all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società». Esse non dovrebbero essere assoggettate ad alcuna delle aliquote individuali del dazio antidumping.

(480) Una società tra quelle specificamente citate nel presente regolamento può chiedere l'applicazione di tali aliquote individuali del dazio antidumping nel caso di una successiva modifica del proprio nome. La relativa domanda deve essere trasmessa alla Commissione ([45]). La domanda deve contenere tutte le informazioni pertinenti atte a dimostrare che la modifica non pregiudica il diritto della società di beneficiare dell'aliquota del dazio ad essa applicabile. Se la modifica del nome della società non pregiudica il suo diritto di beneficiare dell'aliquota del dazio ad essa applicabile, un regolamento relativo alla modifica del nome sarà pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

(481) Per garantire una corretta applicazione dei dazi antidumping, il dazio antidumping per tutte le altre società 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.

(482) Per ridurre al minimo i rischi di elusione dovuti alla differenza nelle aliquote del dazio, sono necessarie misure speciali atte a garantire l'applicazione dei dazi antidumping individuali. Le società soggette a dazi antidumping individuali devono presentare una fattura commerciale valida alle autorità doganali degli Stati membri. La fattura deve essere conforme alle prescrizioni di cui all'articolo 1, paragrafo 4, del presente regolamento. Le importazioni non accompagnate da tale fattura dovrebbero essere soggette al dazio antidumping applicabile a «tutte le altre società».

(483) Sebbene la presentazione della fattura sia necessaria per consentire alle autorità doganali degli Stati membri di applicare alle importazioni le aliquote individuali del dazio antidumping, essa non costituisce l'unico elemento che le autorità doganali devono prendere in considerazione. Di fatto, anche qualora ricevano una fattura e ne constatino la conformità a tutte le prescrizioni di cui all'articolo 1, paragrafo 4, del presente regolamento, le autorità doganali degli Stati membri dovrebbero svolgere i controlli consueti di loro competenza e possono, come in tutti gli altri casi, esigere documenti aggiuntivi (documenti di spedizione ecc.) al fine di verificare l'esattezza delle informazioni dettagliate contenute nella dichiarazione e garantire che la successiva applicazione dell'aliquota inferiore del dazio sia giustificata conformemente al diritto doganale.

(484) Nel caso di un aumento significativo del volume delle esportazioni di una delle società che beneficiano di aliquote individuali del dazio più basse 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 se sono soddisfatte le necessarie condizioni, può essere avviata un'inchiesta antielusione. Nell'ambito dell'inchiesta si potrà fra l'altro esaminare la necessità di sopprimere le aliquote individuali del dazio e istituire di conseguenza un dazio su scala nazionale.

(485) 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 incluse nel campione. La Commissione dovrebbe accogliere tale richiesta purché siano soddisfatte tre condizioni. Il nuovo produttore esportatore dovrebbe dimostrare che: i) durante il periodo dell'inchiesta non ha esportato il prodotto in esame nell'Unione; ii) non è collegato ad alcun produttore esportatore che durante il periodo dell'inchiesta ha esportato il prodotto in esame nell'Unione; e iii) ha esportato il prodotto in esame in un momento successivo o ha assunto un obbligo contrattuale irrevocabile di esportarne un quantitativo considerevole nell'Unione.

9. **DISPOSIZIONI FINALI**

(486) A norma dell'articolo 109 del regolamento (UE, Euratom) 2018/1046 del Parlamento europeo e del Consiglio ([46]), quando un importo deve essere rimborsato a seguito di una sentenza della Corte di giustizia dell'Unione europea, il tasso d'interesse da corrispondere 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.

([45]) Commissione europea, direzione generale del Commercio, direzione G, Wetstraat, Rue de la Loi 170, 1040 Bruxelles, Belgio.

([46]) Regolamento (UE, Euratom) 2018/1046 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 18 luglio 2018, che stabilisce le regole finanziarie applicabili al bilancio generale dell'Unione, che modifica i regolamenti (UE) n. 1296/2013, (UE) n. 1301/2013, (UE) n. 1303/2013, (UE) n. 1304/2013, (UE) n. 1309/2013, (UE) n. 1316/2013, (UE) n. 223/2014, (UE) n. 283/2014 e la decisione n. 541/2014/UE e abroga il regolamento (UE, Euratom) n. 966/2012 (GU L 193 del 30.7.2018, pag. 1).

(487) Le misure di cui al presente regolamento sono conformi al parere del comitato istituito dall'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento (UE) 2016/1036.

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di piastrelle e lastre da pavimentazione o da rivestimento di ceramica; cubi, tessere ed articoli simili per mosaici, di ceramica, anche su supporto; ceramica di finitura, attualmente classificati con i codici NC 6907 21 00, 6907 22 00, 6907 23 00, 6907 30 00 e 6907 40 00 e originari dell'India o della Turchia.

2. Le aliquote del dazio antidumping definitivo applicabili al prezzo netto, franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, del prodotto descritto al paragrafo 1 e fabbricato dalle società elencate di seguito, sono le seguenti:

Paese	Società	Dazio antidumping definitivo	Codice addizionale TARIC
India	Conor Granito Pvt Ltd.; Corial Ceramic Pvt Ltd.	8,7 %	C898
India	Acecon Vitrified Pvt Ltd.; Avlon Ceramics Pvt Ltd.; Duracon Vitrified Pvt Ltd.; Eracon Vitrified Pvt Ltd.; Evershine Vitrified Pvt Ltd.; Icon Granito Pvt Ltd.; Venice Ceramics Pvt Ltd.	6,7 %	C899
India	Altre società che hanno collaborato elencate nell'allegato I	7,3 %	
India	Tutte le altre società	8,7 %	C999
Turchia	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %	C900
Turchia	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.; Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %	C901
Turchia	Altre società che hanno collaborato elencate nell'allegato II	9,2 %	
Turchia	Tutte le altre società	20,9 %	C999

3. I dazi antidumping non sono applicabili al produttore esportatore indiano gruppo Lavish, costituito da Lavish Granito Pvt Ltd., Lavish Ceramics Pvt Ltd., Lakme Vitrified Pvt Ltd. e Liva Ceramics Pvt Ltd. (codice addizionale TARIC C903), e non sono applicabili al produttore esportatore turco Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. (codice addizionale TARIC C902).

4. L'applicazione delle aliquote individuali del dazio stabilite per le società citate al paragrafo 2, nonché la non applicazione di un dazio antidumping per le società citate al paragrafo 3, sono subordinate 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 l'ha emessa, identificato con nome e funzione, formulata come segue: «*Il sottoscritto certifica che il [volume] di [prodotto in esame] venduto per l'esportazione nell'Unione europea e oggetto della presente fattura è stato fabbricato da [nome e indirizzo della società] (codice addizionale TARIC) in [paese interessato]. Il sottoscritto dichiara che le informazioni fornite nella presente fattura sono complete ed esatte*». In caso di mancata presentazione di tale fattura, si applica il dazio applicabile a tutte le altre società.

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

Articolo 2

L'articolo 1, paragrafo 2, può essere modificato al fine di aggiungere nuovi produttori esportatori dell'India o della Turchia e assoggettarli all'opportuna media ponderata dell'aliquota del dazio antidumping applicabile alle società non incluse nel campione che hanno collaborato. Un nuovo produttore esportatore fornisce elementi di prova che dimostrano che:

a) non ha esportato le merci di cui all'articolo 1, paragrafo 1, originarie dell'India o della Turchia, durante il periodo dell'inchiesta (1º luglio 2020 - 30 giugno 2021);

b) non è collegato a un esportatore o 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 obbligo 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 9 febbraio 2023

Per la Commissione
La presidente
Ursula VON DER LEYEN

ALLEGATO I

Produttori esportatori dell'India che hanno collaborato non inclusi nel campione

Paese	Nome	Codice addizionale TARIC
India	Arkiton Tiles LLP Ncraze Ceramic LLP	C919
India	Asian Granito India Limited Crystal Ceramic Industries Private Limited Affil Vitrified Private Limited Amazoone Ceramics Limited	C920
India	Color Tiles Private Limited Color Granito Private Limited Subway Tiles LLP Senis Ceramic Private Limited	C921
India	Comet Granito Private Limited Corus Vitrified Private Limited	C922
India	Granoland Tiles LLP Landgrace Ceramic Private Limited Landdecor Tiles LLP	C923
India	Sunshine Tiles Company Private Limited Sunshine Vitrious Tiles Private Limited Sunshine Ceramic Jaysun Ceramics Sunray Tiles Private Limited Sologres Granito Private Limited Leesun Ceramic Tiles Co Grenic Tiles Private Limited Antonova Tiles (India)	C924
India	Aajveto Manufacturing Private Limited The President Group Artos International LLP Spolo Ceramic Private Limited Veritaas Granito LLP Pioneer Ceramic Industries Zed Vitrified Private Limited Indesign Ceramics LLP	C925
India	Accord Vitrified Private Limited Accord Plus Ceramics Private Limited	C927
India	Alinta Granito Private Limited Avalta Granito Private Limited	C928
India	Alpas Cera LLP Cosa Ceramic Private Limited	C929
India	Ambani Vitrified Private Limited	C930
India	Solizo Vitrified Private Limited	C931

India	Axison Vitrified Private Limited Axiom Ceramic Private Limited Swellco Ceramic	C935
India	Blizzard Vitrified LLP Blizzard Ceramica LLP	C937
India	Blueart Granito Private Limited Iyota Tiles LLP	C938
India	Bluetone Impex LLP	C939
India	Bluezone Vitrified Private Limited Bluezone Tiles LLP Bluegrass Porcelano LLP	C940
India	Bonza Vitrified Private Limited Boffo Granito LLP Big Tiles	C941
India	Cadillac Granito Private Limited Captiva Ceramic Industries	C942
India	Capron Vitrified Private Limited	C943
India	Classy Tiles LLP	C944
India	Claystone Granito Private Limited Favourite Plus Ceramic Private Limited Clayart Granito LLP Torino Tiles LLP Astila Ceramic Private Limited	C945
India	Commander Vitrified Private Limited Creanza Ceramic Private Limited Commander Ceramic Industries Amora Tiles Private Limited Amora Ceramics Private Limited	C946
India	Cruso Granito Private Limited	C947
India	Cyber Ceramics	C948
India	Delta Ceramic	C949
India	Dureza Granito Private Limited	C950
India	Emcer Tiles Private Limited Emcer Granito LLP Sanford Vitrified Private Limited Parker Tiles Private Limited Ascent Ceramica Private Limited Lenswood Ceramic	C951
India	Exotica Ceramic Private Limited	C952
India	Exxaro Tiles Limited	C953

India	Face Ceramics Private Limited Fea Ceramics Cygen Ceramic LLP Sorento Granito Private Limited Soriso Ceramic Private Limited Soriso Granito LLP Angel Ceramic Pct Limited Blue Art Granito Private Limited Face Impex Private Limited	C954
India	Favourite Plus Ceramic Private Limited	C956
India	Flavour Granito LLP Rex Ceramic Private Limited	C957
India	Fusion Granito Private Limited Vivanta Ceramic Private Limited	C958
India	Gold Cera International	C959
India	Gryphon Ceramics Private Limited Cosa Ceramics Pct Limited RAK Ceramics Private Limited Gris Ceramic LLP Grupo Griffin Ceramica LLP Alpas Cera LLP	C960
India	Handmada International	C961
India	Hilltop Ceramic	C962
India	Ibis Smart Marble Private Limited Silverpearl Tile Private Limited	C963
India	Italica Granito Private Limited Italica Floor Tiles Private Limited Soriso Ceramic Private Limited	C964
India	Ita Lake Ceramic Private Limited Itaca Ceramic Private Limited Sperita Granito LLP	C966
India	Itacon Granito Private Limited U-Con Ceramica LLP Tecon Tiles Private Limited Valencia Ceramic Private Limited Livolla Granito LLP Velloza Granito LLP	C968
India	Italia Ceramics Limited Piccolo Mosaic Limited	C969
India	Italus Vitrified LLP	C971
India	Itcos Granito LLP Icera Tiles LLP	C972
India	Itoli Granito LLP Imlis Ceramica LLP	C973

India	K2D Exim	C974
India	Kag Granito LLP Rollza Granito LLP	C975
India	Kajaria Ceramics Limited Jaxx Vitrified Private Limited Cosa Ceramics Private Limited Kajaria Tiles Private Limited Vennar Ceramics Limited	C976
India	Keezia Tiles LLP	C977
India	Kitco Ceramic	C978
India	Kripton Granito Private Limited Kripton Ceramic Private Limited La Berry Ceramics Private Limited Nice Ceramic Private Limited Gresart Ceramica Private Limited	C979
India	Latto Tiles LLP Spinora Tiles Private Limited	C980
India	Laxveer Ceramic LLP Lovato Ceramic Private Limited	C981
India	Leopard Vitrified Private Limited Livon Ceramic Letoza Granito LLP	C982
India	Lexus Granito India Limited Lioli Ceramica Private Limited	C983
India	Lezora Vitrified Private Limited Lemzon Granito LLP Lezwin Tiles LLP Sisam Granito LLP	C984
India	Livenza Granito LLP Livanto Ceramic Private Limited Lizzart Granito LLP Linia Ceramic LLP L Tile Granito LLP	C986
India	Lorence Vitrified LLP Lepono Porcelano LLP Lanford Ceramic Private Limited	C987
India	Lycos Ceramic Private Limited Livolla Granito LLP Crevita Granito Private Limited	C988
India	Maps Granito Private Limited Perth Ceramic Private Limited	C989
India	Marbilano Tiles LLP Marbilano Surface LLP	C990
India	Max Granito Private Limited Epos Tiles LLP	C119

India	Metropole Tiles Private Limited Metro City Tiles Private Limited Metro Ceramics Mactile India Private Limited	C120
India	Millennium Granito India Private Limited Lorenzo Vitrified Tiles Private Limited Millenium Vitrified Tile Private Limited Millenium Tile LLP Clan Vitrified Private Limited Millenium Ceramic LLP Millenia Ceramica Private Limited Millenium Cera Tiles Private Limited	C121
India	Montana Tiles Plazma Granito Private Limited Raykas Ceramic LLP	C122
India	Motto Ceramic Private Limited Motto Tiles Private Limited Slimtile Private Limited Monza Granito Private Limited Rossa Tiles Private Limited Motto Stone Private Limited	C123
India	Mox tiles LLP Itile LLP Swell Granito LLP	C124
India	Neelson Ceramic LLP Neelson Porselano LLP Win Tel Ceramics Private Limited Theos Tiles LLP	C125
India	Nehani Tiles Private Limited Neha Ceramic Industries Orinda Granito LLP Orinda Industries LLP	C126
India	Nessa Vitrified LLP LGF Vitrified Private Limited	C127
India	Nexion International Private Limited Simpolo Vitrified Private Limited	C130
India	Nitco Limited	C131
India	Oasis Vitrified Private Limited Oasis Tiles LLP Max Ceramics Private Limited Revenza Ceramics	C132
India	Olwin Tiles (India) Private Limited	C133
India	Onery Tiles LLP	C134
India	Oscar Ceramics	C136
India	Pavit Ceramics Private Limited Victory Ceratech Private Limited	C138

India	Prism Johnson Limited Antique Marbonite Private Limited Coral Gold Tiles Private Limited Sanskar Ceramics Private Limited Spectrum Johnson Tiles Private Limited Small Johnson Floor Tiles Private Limited Sparten Granito Private Limited	C142
India	Q-BO (Savion Ceramic)	C308
India	Qutone Ceramic Private Limited	C631
India	Range Ceramic Private Limited	C633
India	Rey Cera Creation Private Limited Simbel Ceramic Private Limited Adoration Ceramica Private Limited	C636
India	Scientifica Tiles LLP Saiwin Ceramic Private Limited Saimax Ceramic Private Limited Siscon Tiles LLP Aland Ceramic Private Limited	C639
India	Seron Granito Private Limited	C640
India	Sez Vitrified Private Limited	C641
India	Silon Granito LLP	C642
India	Simero Vitrified Private Limited Simero International LLP	C643
India	Simola Tiles LLP	C644
India	Skajen Vitrified Private Limited Spice Ceramic Private Limited Legend Ceramic Private Limited	C646
India	Skytouch Ceramic Private Limited Icolux Porcelano LLP	C648
India	Sober Plus Ceramics Sober Ceramics	C649
India	Solizo Vitrified Private Limited	C650
India	Somany Ceramics Limited Vintage Tiles Private Limited Vicon Ceramic Private Limited Amora Tiles Private Limited Amora Ceramics Private Limited Acer Granito Private Limited Somany Fine Vitrified Private Limited Sudha Somany Ceramics Private Limited and Somany Piastrelle Private Limited	C651
India	Sparron Vitrified LLP	C652

India	Square Ceramic Private Limited Casva Tiles Private Limited	A004
India	Starco Ceramic	A005
India	Sunland Ceramic Private Limited	A006
India	Sunworld Vitrified Private Limited Shagun Ceramics	A007
India	Swellco Ceramic Axison Vitrified Private Limited Axiom Ceramic Private Limited	A008
India	Titanium Vitrified Private Limited Moral Ceramic Private Limited Onery Tiles LLP	A010
India	Varmora Granito Private Limited Tocco Ceramics Private Limited Solaris Ceramics Private Limited Nextile Marbosys Private Limited Fiorenza GRanito Private Limited Sentosa Granito Private Limited, Renite Vitrified LLP Avalta Granito Private Limited and Covertek Ceramica Private Limited	A013
India	Velsaa Vitrified LLP Velsaa Enterprises LLP Boss Ceramics Magnum Ceramics	A014
India	Verona Granito Private Limited	A016
India	Wallmark Ceramic Industry	A017
India	Zarko Granito Private Limited	A019
India	Zealtop Granito Private Limited	A020
India	Vita Granito	C926

ALLEGATO II

Produttori esportatori della Turchia che hanno collaborato non inclusi nel campione

Paese	Nome	Codice addizionale TARIC
Turchia	Akgün Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş [1]. Akgün Toprak Sanayi İnşaat ve Ticaret A.Ş. Veli Akgün Seramik İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C904
Turchia	Anka Toprak Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C905
Turchia	Decovita Yapi Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C906
Turchia	Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C907
Turchia	Etili Seramik İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C908
Turchia	Graniser Granit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C909
Turchia	Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik Sanayi A.Ş.	C910
Turchia	Karo Metro Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C911
Turchia	NG Kütahya Seramik Porselen Turizm A.Ş.	C912
Turchia	Seramiksan Turgutlu Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C913
Turchia	Seranit Granit Seramik Sanayi Ticaret A.Ş.	C914
Turchia	Söğütsen Seramik Sanayi İnşaat Madencilik İthalat İhracat A.Ş.	C915
Turchia	Termal Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C916
Turchia	Uşak Seramik Sanayi A.Ş.	C917
Turchia	Yurtbay Seramik Sanayi Ticaret A.Ş.	C918

[1] A.Ş. stands for Anonim Şirketi