

## REGOLAMENTO (CE) N. 287/2009 DELLA COMMISSIONE

del 7 aprile 2009

**che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di fogli d'alluminio originarie dell'Armenia, del Brasile e della Repubblica popolare cinese**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea <sup>(1)</sup> («regolamento di base»), in particolare l'articolo 7,

considerando quanto segue:

## A. PROCEDURA

## 1. Apertura

- (1) Il 28 maggio 2008 la Commissione ha ricevuto una denuncia riguardante i fogli d'alluminio originari dell'Armenia, del Brasile e della Repubblica popolare cinese («RPC») presentata a norma dell'articolo 5 del regolamento di base da Euométaux («il denunziante») a nome di produttori che rappresentano una quota rilevante, in questo caso superiore al 25 %, della produzione comunitaria complessiva di fogli d'alluminio.
- (2) La denuncia conteneva elementi di prova del dumping e del grave pregiudizio da esso derivante, elementi considerati sufficienti per giustificare l'apertura di un procedimento.
- (3) Il 12 luglio 2008 il procedimento è stato avviato mediante la pubblicazione di un avviso di apertura di procedimento nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* <sup>(2)</sup>.

## 2. Parti interessate dal procedimento

- (4) La Commissione ha ufficialmente informato dell'apertura del procedimento i produttori comunitari denunzianti, i produttori esportatori dell'Armenia, del Brasile e della RPC, gli importatori, gli operatori commerciali, gli utilizzatori, i fornitori e le associazioni notoriamente interessati nonché i rappresentanti dell'Armenia, del Brasile e della RPC. Le parti interessate hanno avuto la possibilità di comunicare le loro osservazioni per iscritto e di chiedere di essere sentite entro il termine stabilito nell'avviso di apertura.

- (5) Per consentire ai produttori esportatori in Armenia e nella RPC di chiedere, eventualmente, il trattamento riservato alle imprese operanti in condizioni di economia di mercato («TEM») o un trattamento individuale («TI»), la Commissione ha inviato i necessari moduli di richiesta al produttore esportatore armeno e ai produttori esportatori cinesi notoriamente interessati, nonché alle autorità armenie e cinesi e ad altri produttori esportatori cinesi che si sono manifestati entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura. Il produttore esportatore armeno e sei produttori esportatori cinesi, se del caso insieme alle loro società di vendita collegate, hanno chiesto il TEM, a norma dell'articolo 2, paragrafo 7, del regolamento di base, o il trattamento individuale qualora dall'inchiesta risultasse che non soddisfacevano le condizioni per il TEM.

- (6) Visto il numero apparentemente elevato di produttori esportatori nella RPC e di importatori nella Comunità, la Commissione ha indicato nell'avviso di apertura che si sarebbe potuto ricorrere alla tecnica del campionamento in questa inchiesta per determinare il dumping e il pregiudizio, conformemente all'articolo 17 del regolamento di base.

- (7) Per consentire alla Commissione di stabilire se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in caso affermativo, di selezionare un campione, tutti i produttori esportatori della RPC e gli importatori della Comunità sono stati invitati a contattare la Commissione fornendo, secondo quanto specificato nell'avviso di apertura, informazioni generali sulle loro attività relative al prodotto in esame nel periodo compreso tra il 1° luglio 2007 e il 30 giugno 2008.

- (8) Alla procedura di campionamento hanno partecipato sei produttori esportatori della RPC. Tuttavia, una società ha smesso di cooperare all'inchiesta in una fase iniziale e perciò sono rimasti solo cinque produttori esportatori. Non è stato quindi più necessario ricorrere al campionamento e tutte le parti sono state informate che non sarebbe stato selezionato un campione.

- (9) Otto importatori/utilizzatori hanno risposto al questionario utilizzato per il campionamento. Non è stato quindi più necessario ricorrere al campionamento e tutte le parti sono state informate che non sarebbe stato selezionato un campione.

<sup>(1)</sup> GU L 56 del 6.3.1996, pag. 1.

<sup>(2)</sup> GU C 177 del 12.7.2008, pag. 13.

- (10) Sono stati inviati questionari a tutte le parti notoriamente interessate e a tutte le altre società che si sono manifestate entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura. Hanno risposto al questionario un produttore esportatore dell'Armenia, cinque della RPC e uno del Brasile, nonché un produttore del paese di riferimento, la Turchia. Anche sei produttori comunitari hanno rispedito il questionario debitamente compilato e otto importatori/utilizzatori hanno collaborato rispondendo al questionario. Nessun utilizzatore finale ha fornito informazioni alla Commissione o si è manifestato nel corso dell'inchiesta.
- (11) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini della determinazione provvisoria del dumping, del conseguente pregiudizio e dell'interesse della Comunità e ha svolto accertamenti presso le sedi delle seguenti società:
- a) **Produttori comunitari**
- Alcomet PLC, Shumen, Bulgaria
  - Symetal Aluminium Foil Industry S.A./Elval Hellenic Aluminium Industry S.A. Mandra Attikis, Grecia
- b) **Produttori esportatori della RPC**
- Alcoa (Shanghai) Aluminium Products Co., Ltd, Shanghai e Alcoa (Bohai) Aluminium Industries Co., Ltd, Hebei
  - North China Aluminium Co., Ltd, Hebei («North China»)
  - Shandong Loftan Aluminium Foil Co., Ltd, Shandong («Shandong»)
  - Zhenjiang Dinsheng Aluminium Industries Joint-Stock Limited Company, Jiangsu
- c) **Produttori esportatori dell'Armenia**
- Società per azioni chiusa «Rusal-Armenal», Yerevan («Armenal») e gli importatori collegati in Svizzera e in Russia Rual Foil Limited, Rual Trade Limited, RTI Limited, Rusal Europe Limited e Rusal Marketing Limited.
- d) **Produttori esportatori del Brasile**
- Companhia Brasileira de Alumínio, São Paulo
- e) **Importatori/utilizzatori non collegati della Comunità**
- Coutinho Caro + Co International Trading GmbH, Amburgo, Germania
  - Fora Folienfabrik GmbH, Radolfzell, Germania
  - ITS Foil, Film and Paper Products bv, Apeldoorn, Paesi Bassi
  - Groupe Sphere, Parigi, Francia.
- (12) Vista l'esigenza di stabilire un valore normale per i produttori esportatori a cui potrebbe non essere concesso il TEM, è stato effettuato un accertamento per determinare il valore normale sulla base dei dati di un paese di riferimento, in questo caso la Turchia, presso la sede della seguente società:
- f) **Produttore della Turchia**
- Assan Demir ve Sac Sanayi A.Ş., Tuzla (ora Assan Alüminyum Sanayi ve Ticaret A.Ş.)
- 3. Periodo dell'inchiesta e periodo in esame**
- (13) L'inchiesta sul dumping e sul pregiudizio ha preso in considerazione il periodo compreso tra il 1° luglio 2007 e il 30 giugno 2008 («periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'analisi delle tendenze rilevanti per la valutazione del pregiudizio ha preso in considerazione il periodo compreso tra il 1° gennaio 2005 e la fine del periodo dell'inchiesta («periodo in esame»).
- B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE**
- 1. Prodotto in esame**
- (14) Nell'avviso di apertura, il prodotto in esame è indicato come fogli di alluminio di spessore non inferiore a 0,008 mm e non superiore a 0,018 mm, senza supporto, semplicemente laminati, presentati in bobine di larghezza non superiore a 650 mm, originari dell'Armenia, del Brasile e della Repubblica popolare cinese, normalmente dichiarati al codice NC ex 7607 11 10 al momento dell'apertura del procedimento.
- (15) Dall'inchiesta è emerso che la descrizione del prodotto di cui sopra comprendeva diversi prodotti, in particolare i cosiddetti rotoli jumbo e i rotoli standard. La differenza tra le bobine jumbo e i rotoli standard consiste principalmente nel peso (normalmente le bobine jumbo pesano almeno 150 kg) e quindi è necessario avvolgere i fogli di alluminio per trasformarli in un prodotto di consumo utilizzabile per imballaggi e altri usi domestici.

(16) Il codice NC ex 7607 11 10 indicato nell'avviso di apertura è stato suddiviso in due codici nel gennaio 2009: il codice ex 7607 11 11 (fogli di alluminio di spessore inferiore a 0,021 mm e di peso pari o inferiore a 10 kg per i rotoli standard) e il codice ex 7607 11 19 (uguali, ma di peso superiore a 10 kg per le bobine jumbo). Il codice NC si riferisce al peso del rotolo di foglio di alluminio, che è sinonimo di bobina di foglio di alluminio nella descrizione originaria del prodotto. Entrambi si riferiscono agli stessi fogli di alluminio, arrotolati in una bobina, o in un rotolo, su un supporto.

(17) Le industrie utilizzatrici comunitarie, vale a dire le «imprese di avvolgimento», sostengono che il prodotto in esame dovrebbe comprendere anche le bobine standard, perché se si adottano misure unicamente per le importazioni di fogli di alluminio di peso superiore a 10 kg, si potrebbe provocare l'esportazione di prodotti derivati, cioè di fogli di alluminio di peso inferiore a 10 kg. L'operazione di avvolgimento avrebbe luogo nei paesi esportatori invece che nei paesi comunitari e le imprese comunitarie di avvolgimento sarebbero gravemente danneggiate. Questo tema è trattato nei considerando da 150 a 162.

(18) I fogli di alluminio sono fabbricati laminando lingotti o bobine di fogli di alluminio fino allo spessore desiderato. Dopo essere stati laminati i fogli sono ricotti con un procedimento termico per renderli duttili. Una volta laminati e ricotti, i fogli vengono avvolti su bobine di spessore non superiore a 650 mm. Le dimensioni della bobina determinano l'uso del prodotto, poiché gli utilizzatori (imprese di avvolgimento) montano in seguito i fogli su piccoli rotoli destinati alla vendita al dettaglio.

(19) In considerazione di quanto precede, si conclude che il prodotto in esame è costituito da fogli di alluminio di spessore non inferiore a 0,008 mm e non superiore a 0,018 mm, senza supporto, semplicemente laminati, presentati in rotoli di larghezza non superiore a 650 mm e di peso superiore a 10 kg, originari dell'Armenia, del Brasile e della Repubblica popolare cinese, classificati al codice NC ex 7607 11 19 («prodotto in esame»).

## 2. Prodotto simile

(20) Dall'inchiesta è emerso che i fogli di alluminio prodotti e venduti nella Comunità dall'industria comunitaria, quelli prodotti e venduti sui mercati interni dell'Armenia, del Brasile e della RPC, quelli importati nella Comunità da questi paesi e quelli prodotti e venduti in Turchia hanno essenzialmente le stesse caratteristiche fisiche e tecniche e le stesse utilizzazioni finali di base.

(21) Di conseguenza, è stato concluso in via provvisoria che tutti questi prodotti sono simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

## C. TRATTAMENTO RISERVATO ALLE IMPRESE OPERANTI IN CONDIZIONI DI ECONOMIA DI MERCATO (TEM) E PAESE DI RIFERIMENTO

(22) A norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base, nelle inchieste antidumping relative alle importazioni provenienti dall'Armenia e dalla RPC, il valore normale viene determinato conformemente ai paragrafi da 1 a 6 di detto articolo per i produttori che risultano soddisfare i criteri di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base. Per comodità di riferimento tali criteri sono riportati di seguito in forma sintetica:

— le decisioni commerciali delle imprese devono essere prese in risposta a tendenze del mercato, senza significative interferenze statali, e i costi devono riflettere i valori di mercato,

— le imprese devono disporre di una serie ben definita di documenti contabili di base soggetti a revisione contabile indipendente e applicabili in ogni caso, in linea con le norme internazionali in materia di contabilità,

— non vi sono distorsioni di rilievo derivanti dal precedente sistema ad economia non di mercato,

— le leggi in materia fallimentare e di proprietà devono garantire certezza del diritto e stabilità, e

— le conversioni del tasso di cambio sono effettuate ai tassi di mercato.

(23) Il produttore esportatore armeno e i cinque produttori esportatori della RPC che hanno collaborato al presente procedimento hanno chiesto il TEM e hanno inviato l'apposito modulo di richiesta entro il termine prescritto.

(24) Armenal, l'unico produttore esportatore armeno che ha collaborato all'inchiesta, ha sostenuto che l'applicazione all'Armenia dell'articolo 2, paragrafo 7, non è legale perché essa dovrebbe essere considerata un paese con status di economia di mercato in base alle norme dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC).

(25) Il trattamento dell'Armenia come economia in transizione è tuttavia conforme al regolamento di base, in cui l'Armenia è esplicitamente menzionata nella nota dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a). L'argomentazione è pertanto respinta.

(26) Per tutti i produttori esportatori dell'Armenia e della RPC, la Commissione ha cercato di ottenere tutte le informazioni ritenute necessarie e ha verificato i dati riportati nel modulo di richiesta del TEM presso le sedi delle società in questione.

## 1. Armenia

- (27) Alla società Armenal è stato rifiutato il TEM poiché non ha soddisfatto i criteri 2 e 3. Per quanto riguarda il criterio 2, i conti della società per il 2006 contenevano un parere negativo dei revisori e per il 2007 la società non ha presentato conti sottoposti a revisione.
- (28) La società ha sostenuto che la conformità al processo di revisione (effettuato nel 2006) e l'impegno di fornire per il 2007 conti verificati in linea con le norme internazionali di contabilità (IAS) sono sufficienti per soddisfare i requisiti del criterio 2. Inoltre, essa ha affermato che, indipendentemente dal parere negativo del revisore sulla conformità dei conti alle norme IAS, il fatto che la loro revisione sia stata effettuata conformemente a tali norme basta per soddisfare i requisiti del criterio 2.
- (29) Questa affermazione non è accettabile. Innanzitutto i conti per il 2007 sottoposti a revisione non sono stati presentati nonostante fossero stati richiesti dalla Commissione e in secondo luogo, per quanto riguarda i conti verificati per il 2006, va tenuto presente che l'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base costituisce un'eccezione e, come tale, va interpretato in modo restrittivo. È chiaro che i conti non devono solo essere verificati conformemente alle norme IAS, ma anche elaborati conformemente a tali norme. L'argomento è pertanto respinto.
- (30) Per quanto riguarda il criterio 3, dall'inchiesta è emerso che il prezzo pagato allo Stato per una percentuale sostanziale delle azioni corrispondeva a circa un terzo del suo valore nominale e che la società ha ottenuto il terreno dallo Stato gratuitamente. È stato sostenuto che il valore di acquisto delle azioni fosse il valore di mercato e anche che le distorsioni risultanti non fossero di rilievo. Non sono però stati presentati elementi di prova sufficienti per giustificare quest'asserzione. La società ha inoltre affermato che non poteva vendere il terreno in questione senza pagare il valore catastale allo Stato e che il possesso del terreno non aveva effetti rilevanti. Quest'argomento non può essere accettato poiché, come indicato sopra, il terreno è un fattore essenziale ed ha un impatto diretto e rilevante sulla capacità operativa dell'impresa e quindi sulla sua situazione finanziaria.
- (31) Sulla base di quanto esposto, si ritiene pertanto che alla Rusal Armenal debba essere rifiutato il TEM. Il comitato consultivo è stato sentito e non ha avanzato obiezioni a tali conclusioni.

## 2. RPC — Trattamento riservato alle imprese operanti in condizioni di economia di mercato

- (32) Il TEM è stato rifiutato a tutti e cinque i produttori esportatori della RPC che hanno collaborato, perché i costi del principale fattore di produzione, l'alluminio primario, non riflettevano in modo sostanziale i valori di mercato, come richiesto dall'articolo 2, paragrafo 7, let-

tera c), del regolamento di base. Dall'inchiesta per il TEM è risultato che ciò era dovuto all'interferenza dello Stato nel mercato dell'alluminio della RPC. I prezzi dell'alluminio primario sono basati sulla quotazione dell'alluminio nella borsa dei metalli non ferrosi di Shanghai (SHFE — Shanghai Non-ferrous Metal Exchange), controllata dallo Stato e limitata ai commercianti cinesi, mentre il riferimento a livello mondiale è la quotazione nella borsa dei metalli di Londra (LME — London Metal Exchange). Nel corso del PI la quotazione della LME era superiore a quella della SHFE del 21 % su base mensile media. Inoltre, l'alluminio primario non è soggetto a rimborsi IVA ed è soggetto a un'imposta sulle esportazioni del 15 %. Di conseguenza la maggior parte della produzione di alluminio primario è venduta sul mercato cinese, causando una depressione del prezzo dell'alluminio primario sul mercato interno e un considerevole vantaggio in termini di costi per i produttori di fogli di alluminio stabiliti nella RPC. Considerando che l'alluminio primario costituisce circa il 70 % del costo di produzione dei fogli di alluminio, questa differenza si traduce in un vantaggio in termini di costi del 14 % circa per i produttori cinesi, che è considerevole in un mercato di materie prime come quello dei fogli di alluminio.

- (33) In aggiunta alla situazione generale sopra descritta, altre tre società non hanno soddisfatto altri requisiti del criterio 1. Una di queste è soggetta a una rilevante interferenza statale in importanti decisioni commerciali, l'altra ha ottenuto un grosso sussidio per l'acquisto di importanti impianti e la terza disponeva di un capitale fisso che non rifletteva i valori di mercato.
- (34) Una società non ha soddisfatto il criterio 2, poiché sono stati riscontrati evidenti errori di contabilità su cui i revisori non hanno fatto osservazioni.
- (35) Per quanto riguarda il criterio 3, due società non hanno soddisfatto i requisiti. Nel caso di una società, i diritti di utilizzo del terreno hanno subito distorsioni: quando la società ha cambiato forma giuridica nel 1993, essa non ha trasferito i suoi diritti di utilizzo direttamente alla nuova entità secondo la prassi comune. Tali diritti, infatti, sono stati trasferiti solo 10 anni dopo. Il contratto non conteneva alcuna clausola penale in caso di mancato trasferimento degli atti scritti. Inoltre, nell'anno 2004, essa non ha pagato l'imposta sul reddito, né in anticipo nel trimestre richiesto né alla fine dell'anno. La società sostiene che le irregolarità riscontrate nel trasferimento dei diritti di utilizzo del terreno non hanno un impatto rilevante sui conti e che il ritardo del trasferimento fosse *de jure* e non *de facto*. Nonostante ciò, la possibilità di utilizzare un fattore essenziale come il terreno ha di per sé un impatto diretto e significativo sulla capacità operativa della società e quindi sulla sua situazione finanziaria.
- (36) Per quanto riguarda la seconda società, essa ha ricevuto il certificato di diritto di utilizzo del terreno prima di averlo pagato per intero e lo ha utilizzato per ottenere un'ipoteca da una banca di proprietà dello Stato.

- (37) La Commissione ha comunicato ufficialmente i risultati del TEM ai produttori esportatori interessati della RPC, alle autorità della RPC e al denunciante. Inoltre, è stata data loro l'opportunità di comunicare i propri punti di vista per iscritto e di chiedere un'audizione qualora abbiano ragioni particolari per essere sentiti.
- (38) Un produttore esportatore ha sostenuto che il confronto tra i prezzi dell'alluminio dovrebbe essere un confronto tra il prezzo del LME, IVA esclusa, con il prezzo del SHFE, IVA inclusa. Ciò diminuirebbe naturalmente la differenza di prezzo riscontrata nel periodo dell'inchiesta, ma è stato rifiutato per motivi di adeguata comparabilità tra le due borse.
- (39) Alcune parti hanno anche sostenuto che il risultato relativo ai prezzi dell'alluminio non è compatibile con la prassi della Commissione, poiché in casi di concentrazione precedenti (analizzati alla luce delle norme in materia di concorrenza) la Commissione ha ritenuto che il mercato dell'alluminio primario fosse mondiale. Tuttavia, in base al testo della decisione della Commissione del 2007 sulla fusione Rio Tinto/Alcan<sup>(3)</sup>, l'argomento concernente la SHFE non è stata avanzato da nessuna delle parti interessate e quindi non è stato possibile per la Commissione analizzarlo. Nonostante ciò, anche se la questione fosse stata sollevata, le conclusioni della Commissione in casi di concorrenza concernenti mercati geografici rilevanti sono adottate alla luce di una comunicazione applicata solo ai fini del diritto in materia di concorrenza<sup>(4)</sup> e le disposizioni di tale comunicazione non sono necessariamente rilevanti per la legge sugli strumenti di difesa commerciale o applicabili ad essa. L'argomento è pertanto respinto.
- (40) Da quanto precede risulta che nessuna delle società della RPC che avevano chiesto il TEM ha potuto dimostrare di soddisfare i criteri di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base. Si è pertanto deciso di non concedere il TEM a nessuna di queste società. Il comitato consultivo è stato sentito e non ha avanzato obiezioni in merito a tali conclusioni.

### 3. RPC e Armenia — Trattamento individuale

- (41) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, per i paesi cui si applica l'articolo 2, paragrafo 7, di tale regolamento viene calcolato, se del caso, un unico dazio per tutto il paese, tranne nei casi in cui le società possono dimostrare, a norma dell'articolo 9, paragrafo 5, del regolamento di base, di essere libere di determinare i propri prezzi all'esportazione e i quantitativi da esportare, nonché le condizioni e i termini di vendita, di effettuare le conversioni del tasso di cambio ai tassi di mercato e di non subire interferenze statali tali da permettere l'elusione delle misure comunitarie, se agli esportatori sono concesse aliquote del dazio diverse.

<sup>(3)</sup> GU C 59 del 4.3.2008, pag. 1

<sup>(4)</sup> Comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza (GU C 372 del 9.12.1997, pag. 5).

- (42) Tutti i produttori esportatori che hanno chiesto il TEM hanno chiesto anche il TI qualora fosse loro rifiutato il TEM. In base alle informazioni disponibili, è stato stabilito provvisoriamente che la società armena e quattro delle cinque società cinesi hanno tutte soddisfatto le condizioni per l'ottenimento del TI. A una società cinese il TI è stato rifiutato a causa della significativa interferenza statale nelle sue decisioni commerciali.

### 4. Paese di riferimento

- (43) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, il valore normale per i produttori esportatori ai quali non è stato concesso il TEM deve essere stabilito in base ai prezzi sul mercato interno o al valore normale costruito in un paese di riferimento.
- (44) Nell'avviso di apertura la Commissione ha annunciato l'intenzione di scegliere la Turchia come paese di riferimento adeguato per la determinazione del valore normale e le parti interessate sono state invitate a presentare osservazioni su tale scelta.
- (45) La società Armenal ha proposto la Russia come paese di riferimento più appropriato per l'Armenia, dato che la Russia e l'Armenia hanno condizioni simili di accesso alle materie prime per il prodotto in esame e utilizzano la stessa tecnologia e lo stesso know-how, poiché Armenal è una società affiliata del gruppo Rusal, che è il maggiore produttore russo di fogli d'alluminio. Armenal ha sostenuto anche che la posizione commerciale preminente di Rusal in Russia è simile alla posizione di Armenal in Armenia e che il mercato e le vendite della Russia e dell'Armenia sono danneggiati dall'aumento massiccio delle esportazioni cinesi a basso prezzo. Tuttavia, tutte queste asserzioni non sono state debitamente comprovate. L'inchiesta ha dimostrato inoltre che in Russia il mercato interno del prodotto in esame era di dimensioni limitate e più piccolo di quello della Turchia.

- (46) In alternativa alla Russia come paese di riferimento, Armenal ha dichiarato che la Turchia le pareva la scelta più appropriata.

- (47) Le società appartenenti al gruppo Alcoa hanno proposto l'India come paese di riferimento più appropriato per la RPC. È stato confermato che il mercato indiano non è molto più grande di quello turco e che la concorrenza deriva essenzialmente dalle importazioni cinesi. Altri fornitori del mercato indiano sono le PMI, molte delle quali non hanno laminatoi e utilizzano materiali importati dalla Cina in bobine jumbo o direttamente in piccoli rotoli. Quindi la Russia e l'India non sono state considerate appropriate come paesi di riferimento.

- (48) La Commissione ha quindi esaminato se la scelta della Turchia come paese di riferimento fosse ragionevole ed è giunta alla conclusione che, sebbene nel paese si conti un solo produttore del prodotto in esame, la Turchia è un mercato aperto, caratterizzato da un dazio all'importazione basso e da significative importazioni provenienti da paesi terzi. Inoltre, dall'inchiesta non sono emersi motivi, come il costo eccessivamente elevato delle materie prime o dell'energia, che inducano a ritenere la Turchia una scelta non adeguata ai fini della determinazione del valore normale.
- (49) In considerazione di quanto sopra, è stato ritenuto che la Turchia fosse più appropriata come paese di riferimento ai fini della presente inchiesta. Nessun'altra parte interessata ha sostenuto che l'India dovesse essere scelta come paese di riferimento appropriato per la presente inchiesta e Armenal ha ritenuto che anche la Turchia fosse una scelta adeguata.
- (50) Un produttore turco ha risposto al questionario inviato a tutti i produttori di fogli di alluminio della Turchia.
- (51) I dati forniti dal produttore turco che ha collaborato nella sua risposta al questionario della Commissione sono stati verificati in loco ed è stato accertato che si trattava di informazioni attendibili su cui ci si poteva basare per calcolare un valore normale.
- (52) Si conclude pertanto in via provvisoria che la scelta della Turchia come paese di riferimento è appropriata e ragionevole, conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, del regolamento di base.
- (56) Le vendite sul mercato interno di un particolare tipo di prodotto sono state considerate sufficientemente rappresentative quando il volume del tipo di prodotto venduto sul mercato interno ad acquirenti indipendenti durante il periodo dell'inchiesta era pari o superiore al 5 % del volume totale del tipo di prodotto comparabile venduto per l'esportazione nella Comunità.
- (57) In seguito, la Commissione ha esaminato se le vendite sul mercato interno di ciascun tipo di fogli d'alluminio effettuate in quantità rappresentative potevano essere considerate come eseguite nell'ambito di normali operazioni commerciali a norma dell'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base. A tal fine è stata determinata la proporzione di vendite interne redditizie ad acquirenti indipendenti realizzate per ciascun tipo di prodotto esportato nel corso del periodo dell'inchiesta.
- (58) Tutte le vendite sul mercato interno di ciascun tipo di fogli di alluminio effettuate in quantità rappresentative sono state redditizie per più dell'80 % e quindi il valore normale è stato basato sul prezzo effettivamente praticato sul mercato interno per tutte le transazioni durante il periodo dell'inchiesta.
- (59) Quando non è stato possibile utilizzare i prezzi di un particolare tipo di prodotto praticati sul mercato interno per stabilire il valore normale, è stato necessario ricorrere ad un altro metodo. Conformemente all'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, la Commissione ha invece calcolato con il seguente metodo un valore normale costruito.

#### D. DUMPING

##### 1. Brasile

- (53) Il dumping è stato calcolato per l'unico produttore esportatore del Brasile che ha collaborato all'inchiesta utilizzando il metodo sottoindicato.
- 1.1. *Valore normale*
- (54) A norma dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha in primo luogo esaminato se le vendite del prodotto in esame effettuate dall'unico produttore esportatore a clienti indipendenti sul suo mercato interno erano rappresentative, vale a dire se il loro volume totale rappresentava il 5 % o più del volume totale delle sue vendite all'esportazione verso la Comunità. Le vendite sul mercato interno dell'unico produttore esportatore del Brasile sono state rappresentative durante il periodo dell'inchiesta.
- (55) La Commissione ha successivamente individuato i tipi di prodotti venduti sul mercato interno da tale società che erano identici o direttamente comparabili ai tipi venduti per l'esportazione nella Comunità.
- (60) Il valore normale è stato costruito aggiungendo ai costi di produzione dell'esportatore, eventualmente adeguati, dei tipi di prodotto esportati un congruo importo per le spese generali, amministrative e di vendita («SGAV») e un congruo margine di profitto.
- (61) In tutti i casi le SGAV e i profitti sono stati stabiliti in base al metodo illustrato all'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base. A tal fine la Commissione ha esaminato se le SGAV sostenute e i profitti realizzati dal produttore esportatore sul mercato interno costituivano dati attendibili e in questo caso ha determinato che erano adeguati per costruire il valore normale.
- 1.2. *Prezzo all'esportazione*
- (62) In tutti i casi il prodotto in esame è stato esportato ad acquirenti indipendenti nella Comunità e quindi il prezzo all'esportazione è stato stabilito conformemente all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base, ossia sulla base dei prezzi all'esportazione realmente pagati o pagabili.

### 1.3. Confronto

- (63) Il confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è stato effettuato a livello franco fabbrica.
- (64) Al fine di garantire un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, si è tenuto debitamente conto, in forma di adeguamenti, delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Sono stati applicati adeguamenti per il trasporto nel paese esportatore, il trasporto marittimo, la movimentazione, l'imballaggio, i costi del credito e le spese bancarie. La società ha anche chiesto e ottenuto provvisoriamente un adeguamento per la differenza relativa allo stadio commerciale, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto i), del regolamento di base.

### 1.4. Margini di dumping

- (65) In conformità dell'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base, per il produttore esportatore che ha collaborato all'inchiesta il margine di dumping è stato calcolato in base al confronto tra la media ponderata dei valori normali, per tipo di prodotto, e la media ponderata del prezzo all'esportazione, per tipo di prodotto, secondo il metodo summenzionato.
- (66) Per determinare il margine di dumping dei produttori esportatori che non hanno collaborato, è stato innanzitutto determinato il grado di non collaborazione. A tal fine il volume delle esportazioni verso la Comunità indicato dai produttori esportatori che hanno collaborato all'inchiesta è stato confrontato con le corrispondenti statistiche di Eurostat sulle importazioni.
- (67) In considerazione dell'elevato livello di collaborazione del Brasile (pari al 100 %) e dato che non vi era motivo di ritenere che un produttore esportatore si fosse astenuto deliberatamente dal collaborare, è stato ritenuto opportuno fissare il margine di dumping residuo, per tutti i produttori esportatori del Brasile che non hanno collaborato, al livello del margine più elevato stabilito per un produttore esportatore che ha collaborato.
- (68) I margini di dumping, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif alla frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono provvisoriamente i seguenti:
- |                                  |        |
|----------------------------------|--------|
| Companhia Brasileira de Alumínio | 27,6 % |
| Tutte le altre società           | 27,6 % |

## 2. Armenia

### 2.1. Valore normale

- a) Determinazione del valore normale per il produttore esportatore cui non è stato concesso il TEM

#### i) Paese di riferimento

- (69) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, il valore normale per i produttori

esportatori ai quali non è stato concesso il TEM deve essere stabilito in base ai prezzi sul mercato interno o al valore normale costruito in un paese di riferimento.

- (70) Come indicato sopra, la Commissione ha deciso di utilizzare la Turchia quale paese di riferimento appropriato al fine di stabilire il valore normale.

#### ii) Valore normale

- (71) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, il valore normale per il produttore esportatore a cui non è stato concesso il TEM è stato stabilito in base a informazioni verificate, ricevute dal produttore del paese di riferimento, ossia in base ai prezzi pagati o pagabili sul mercato turco per tipi di prodotti comparabili, secondo il metodo indicato sopra nei considerando da 43 a 52.

### 2.2. Prezzi all'esportazione

- (72) Il produttore esportatore che ha collaborato all'inchiesta ha effettuato vendite all'esportazione verso la Comunità direttamente a clienti indipendenti della Comunità. I prezzi all'esportazione per queste vendite si basavano quindi sui prezzi effettivamente pagati o pagabili per il prodotto in esame, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base. Tuttavia, la grande maggioranza delle vendite è stata effettuata tramite imprese commerciali e importatrici russe, svizzere e tedesche. In questi casi i prezzi all'esportazione sono stati costruiti a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, adeguando provvisoriamente tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, includendo un congruo margine per le spese generali, amministrative e di vendita e i profitti, in base ai profitti realizzati da un importatore o commerciante del prodotto in esame.

### 2.3. Confronto

- (73) In conformità dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, sono stati applicati adeguamenti, ove necessario, per le spese di trasporto, assicurazione e movimentazione, i costi accessori e di imballaggio, i costi del credito, le spese bancarie e le commissioni e in tutti i casi in cui sono risultati ragionevoli, precisi e suffragati da elementi di prova verificati.

### 2.4. Margini di dumping

- a) Per il produttore esportatore che ha collaborato all'inchiesta e al quale è stato concesso il TI

- (74) Per il produttore esportatore che ha collaborato all'inchiesta al quale è stato concesso il TI, il margine di dumping è stato calcolato in base a un confronto tra il prezzo all'esportazione e un valore normale basato su dati di un paese di riferimento, come indicato sopra.

b) Per tutti gli altri produttori esportatori

- (75) In considerazione dell'elevato livello di collaborazione dell'Armenia (pari effettivamente al 100 %) e dato che non vi era motivo di ritenere che un produttore esportatore di questo paese si fosse astenuto deliberatamente dal collaborare, è stato ritenuto opportuno fissare il margine di dumping residuo, per tutti i produttori esportatori dell'Armenia che non hanno collaborato, al livello del margine più elevato stabilito per un produttore esportatore che ha collaborato.
- (76) Su tale base il margine di dumping nazionale è stato provvisoriamente fissato al 37,0 % del prezzo cif alla frontiera comunitaria, dazio non corrisposto.
- (77) Il margine di dumping, espresso in percentuale del prezzo all'importazione cif, frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, è provvisoriamente il seguente:

Società	Margine provvisorio di dumping
Società per azioni chiusa «Rusal-Armenal»	37,0 %
Tutte le altre società	37,0 %

### 3. Repubblica popolare cinese

#### 3.1. Valore normale

a) Determinazione del valore normale per i produttori esportatori a cui non è stato concesso il TEM, ma il TI

- (78) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, il valore normale per i produttori esportatori ai quali non è stato concesso il TEM è stato stabilito in base a informazioni verificate, ricevute dal produttore del paese di riferimento, ossia in base ai prezzi pagati o pagabili sul mercato turco per tipi di prodotti comparabili, secondo il metodo indicato sopra.
- (79) Nei casi in cui le vendite effettuate sul mercato interno a clienti indipendenti erano rappresentative e redditizie, il valore normale è stato determinato sulla base di tutti i prezzi pagati o pagabili sul mercato turco per tipi di prodotti comparabili, per vendite realizzate nel corso di normali operazioni commerciali, come descritto nei considerando da 43 a 52. Nei casi in cui le vendite non erano rappresentative o redditizie, il valore normale è stato invece costruito utilizzando il costo di produzione del produttore turco più le SGAV e un valore ragionevole per i profitti sul mercato interno.

#### 3.2. Prezzi all'esportazione per i produttori esportatori cui è stato concesso il TI

- (80) Per i produttori esportatori che hanno collaborato all'inchiesta ai quali è stato concesso il TI, che hanno effet-

tuato vendite all'esportazione verso la Comunità direttamente a clienti indipendenti nella Comunità, i prezzi all'esportazione sono stati basati sui prezzi effettivamente pagati o pagabili per il prodotto in esame, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base. Per il gruppo di produttori esportatori che ha collaborato all'inchiesta e che ha effettuato vendite attraverso l'importatore collegato nella Comunità, il prezzo all'esportazione è stato costruito a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, adeguando provvisoriamente tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, includendo un congruo margine per le spese generali, amministrative e di vendita e i profitti, in base ai profitti realizzati da un commerciante o importatore non collegato del prodotto in esame.

#### 3.3. Confronto

- (81) In conformità dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, sono stati applicati adeguamenti, ove necessario, per le spese di trasporto, assicurazione e movimentazione, i costi accessori e di imballaggio, i costi del credito, le spese bancarie e le commissioni, in tutti i casi in cui sono risultati ragionevoli, precisi e suffragati da elementi di prova verificati.

#### 3.4. Margini di dumping

a) Per i produttori esportatori ai quali è stato concesso il TI

- (82) In conformità dell'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base, per i produttori esportatori che hanno collaborato all'inchiesta ai quali è stato concesso il TI i margini di dumping sono stati calcolati in base al confronto tra la media ponderata dei valori normali, per tipo di prodotto, e la media ponderata dei prezzi all'esportazione, per tipo di prodotto, come indicato sopra. Per le due società collegate della RPC a cui è stato concesso il TI, Alcoa Shanghai e Alcoa Bohai, è stata calcolata la media dei dati di entrambe le società per stabilire un unico margine di dumping per il gruppo in questione.

b) Per tutti gli altri produttori esportatori

- (83) Dato che la collaborazione nella RPC è stata molto scarsa, il margine di dumping nazionale applicabile a tutti gli altri esportatori della RPC è stato calcolato utilizzando le transazioni maggiormente soggette a dumping di un produttore esportatore che ha collaborato all'inchiesta al quale sono stati rifiutati il TEM e il TI.

- (84) Su tale base il margine di dumping nazionale è stato provvisoriamente fissato al 42,9 % del prezzo cif alla frontiera comunitaria, dazio non corrisposto.



- (85) I margini di dumping, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif alla frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono quindi provvisoriamente i seguenti:

Società	Margine provvisorio di dumping
Alcoa Bohai e Alcoa Shanghai	23,9 %
Shandong Loften	31,6 %
Zhenjiang Dingsheng	31,9 %
Tutte le altre società	42,9 %

## E. PREGIUDIZIO

### 1. Produzione comunitaria e industria comunitaria

- (86) Vista la definizione di «industria comunitaria» («IC») di cui all'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base, è stata presa in considerazione la produzione di tutti i produttori comunitari stabiliti nella Comunità e non collegati ad alcun produttore esportatore interessato al fine di stabilire il volume totale della produzione comunitaria.

- (87) La denuncia è stata presentata da Eurométaux per conto di quattro produttori comunitari che hanno collaborato all'inchiesta. Un altro produttore ha sostenuto la denuncia e un produttore vi si è opposto. Durante il PI la produzione dei cinque produttori che hanno collaborato all'inchiesta rappresentava più del 60 % della produzione comunitaria totale, come indicato al considerando 86. Si ritiene pertanto che i produttori che hanno collaborato costituiscano l'industria comunitaria (IC) a norma dell'articolo 4, paragrafo 1, e dell'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento di base.

### 2. Consumo comunitario

- (88) Il consumo comunitario è stato stabilito in base al volume delle vendite dell'IC sul mercato comunitario, alle stime delle vendite comunitarie effettuate da altri produttori e delle importazioni dai paesi interessati e da altri paesi terzi basate su dati Eurostat e sulle informazioni fornite dai produttori esportatori interessati.

- (89) Si osserva che il codice NC ex 7607 11 10, in base al quale sono stati stabiliti i volumi delle importazioni nella presente inchiesta, comprendeva altri tipi di fogli di alluminio oltre al prodotto in esame, ad esempio i fogli di alluminio per converter (ACF) (utilizzati soprattutto per la conservazione a lungo termine di liquidi e prodotti alimentari) o altri prodotti di fogli, comprendenti le bobine standard (cfr. sopra, considerando 15) che non sono il prodotto in esame. Quindi non è stato possibile estrarre dai dati di questa categoria più vasta di prodotti i dati per i soli fogli di alluminio e di conseguenza è stato

necessario stimare il volume totale delle importazioni del prodotto in esame. A tale riguardo, il denunziante ha sostenuto che alcune importazioni effettuate con il codice pertinente dovrebbero essere escluse a causa della loro particolare origine (cioè da paesi in cui non risulta esistere una produzione di fogli di alluminio) o del livello specifico dei loro prezzi, che indicherebbe che queste importazioni non sono il prodotto in esame. Dovrebbero inoltre essere escluse le importazioni per il perfezionamento attivo, economicamente non redditizio per i fogli di alluminio a causa della complessità tecnica e dei costi elevati che presenta. Si è ritenuto che questo metodo fornirebbe un quadro attendibile del volume totale delle importazioni di fogli di alluminio.

- (90) La riduzione del consumo comunitario di 8 punti percentuali nel 2006 può essere spiegata con il forte aumento dei prezzi dell'alluminio sul mercato internazionale, che in quell'anno è salito del 33 % ed ha avuto un effetto diretto sulla domanda di fogli di alluminio.

**Tabella 1**

*Consumo nell'UE (volume)*

	2005	2006	2007	PI
Consumo (t)	95 296	87 630	115 364	98 689
Consumo (valore indicizzato)	100	92	121	104

### 3. Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni in esame

- (91) La Commissione ha esaminato se le importazioni di fogli di alluminio originarie dell'Armenia, del Brasile e della RPC dovessero essere valutate cumulativamente in conformità dell'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base.

- (92) L'esportatore brasiliano ha sostenuto che le quantità importate e le quote di mercato del Brasile sono diminuite nel periodo in questione, mentre le importazioni dagli altri due paesi sono aumentate. Inoltre, il prodotto importato dal Brasile è presumibilmente di migliore qualità rispetto a quello importato dalla RPC e dall'Armenia e i canali di vendita e i metodi di distribuzione sono diversi. Ciò indicherebbe che le condizioni di concorrenza per le importazioni dal Brasile erano diverse da quelle relative alle importazioni dagli altri paesi interessati. Quindi almeno una delle condizioni stabilite dall'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base non risulterebbe soddisfatta.

(93) Tale richiesta non ha potuto essere accettata per i seguenti motivi:

— come indicato sopra nei considerando da 53 a 85, il margine di dumping determinato per le importazioni da ciascuno dei paesi interessati era superiore alla soglia minima di cui all'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base,

— il volume delle importazioni dall'Armenia, dal Brasile e dalla RPC non era trascurabile ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 7, del regolamento di base, vale a dire le loro quote di mercato raggiungevano rispettivamente il 5,2 %, 12,8 % e 30,7 % nel PI (cfr. tabella 4). Le importazioni dal Brasile sono risultate stabili dal 2006 alla fine del PI nonostante la reintroduzione delle importazioni dalla Cina e l'arrivo delle importazioni dall'Armenia (cfr. tabella 3),

— per quanto riguarda le condizioni della concorrenza tra i prodotti importati dai paesi interessati e il prodotto comunitario simile, dall'inchiesta è emerso che i prodotti importati (da tutti i paesi interessati) e i prodotti fabbricati nella Comunità presentano le stesse caratteristiche fisiche di base, nonostante le possibili differenze qualitative, e sono utilizzati per le stesse applicazioni. I canali di vendita sono risultati simili in tutti i casi (vale a dire i prodotti vengono venduti principalmente tramite imprese di avvolgimento ai dettaglianti e ai consumatori finali), contrariamente alle asserzioni dell'esportatore brasiliano. Per quanto riguarda i diversi «metodi di distribuzione», si trattava essenzialmente del modo di contattare i diversi clienti e questo non è stato considerato un fattore che dimostra che le condizioni di concorrenza fossero diverse,

— per quanto riguarda le condizioni di concorrenza tra le importazioni dai paesi interessati, l'inchiesta ha rivelato che se i volumi delle importazioni da questi paesi hanno avuto andamenti diversi nel 2005 e 2006, dopo che il dazio antidumping applicabile alla RPC è stato abrogato (cfr. considerando 114), questo è dovuto al fatto che le importazioni dalla RPC e dall'Armenia sono riprese solo nel 2006, mentre il prodotto brasiliano si era già imposto sul mercato comunitario. Questa circostanza da sola non permette di concludere che le condizioni di concorrenza siano diverse tra i tre paesi interessati. Tra il 2007 e il PI i volumi delle importazioni dalla RPC e dall'Armenia si sono stabilizzati, come pure quelli delle importazioni dal Brasile,

— infine, come si può rilevare dalla tabella 2, i prezzi medi di vendita delle importazioni dal Brasile sono risultati in linea con quelli delle importazioni dagli altri paesi interessati e hanno seguito le stesse tendenze nel corso del periodo in esame.

**Tabella 2**

*Prezzi medi delle importazioni dai paesi interessati*

Prezzi unitari (EUR/t)	2005	2006	2007	PI
Repubblica popolare cinese	2 170	2 666	2 722	2 602
Indice	0	100	102	98
Armenia	—	2 316	2 724	2 614
Indice	—	100	118	113
Brasile	2 252	2 609	2 712	2 440
Indice	100	116	120	108

(94) In considerazione di quanto precede, si conclude in via provvisoria che tutti i criteri di cui all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base sono soddisfatti e che le importazioni dai paesi interessati dovranno essere esaminate cumulativamente.

#### 4. Importazioni dai paesi interessati

##### 4.1. Volume e quota di mercato delle importazioni in esame

(95) Le importazioni dai paesi interessati sono aumentate, passando da 13 499 t nel 2005 a 48 141 t nel PI, un aumento del 257 %. L'incremento è stato particolarmente marcato tra il 2006 e il 2007, quando sono aumentate del 276 %.

**Tabella 3**

*Importazioni dai paesi interessati*

Importazioni (t)	2005	2006	2007	PI
Armenia	0	65	5 477	5 195
Indice	—	100	8 374	7 943
Brasile	13 452	12 672	12 556	12 628
Indice	100	94	93	94
RPC	47	3 416	35 358	30 318
Indice	—	100	1 035	888
Totale dei paesi interessati	13 499	16 153	53 391	48 141
Indice	100	120	396	357

(96) La quota di mercato detenuta dai paesi interessati è aumentata tra il 2005 e il PI dal 14 % al 49 %, cioè di 35 punti percentuali. L'incremento è stato particolarmente marcato tra il 2006 e il 2007, quando è aumentata di 28 punti percentuali.

**Tabella 4**

Quota di mercato dei paesi interessati

Quote di mercato	2005	2006	2007	PI
Armenia	—	0,07 %	4,75 %	5,26 %
Brasile	14,12 %	14,46 %	10,88 %	12,80 %
RPC	0,05 %	3,90 %	30,65 %	30,72 %
Totale dei paesi interessati	14 %	18 %	46 %	49 %

**4.2. Prezzi**

- (97) Dal 2005 al PI i prezzi delle importazioni dai paesi interessati sono aumentati da 2 211 EUR/t a 2 552 EUR/t, un aumento del 15 % che riflette l'aumento dei prezzi delle materie prime, ma in misura minore rispetto ai prezzi dell'IC (cfr. tabella 7).

**Tabella 5**

Prezzi delle importazioni in esame

Prezzi unitari (EUR/t)	2005	2006	2007	PI
Totale dei paesi interessati	2 211	2 530	2 719	2 552
Indice	100	114	123	115

**4.3. Vendita a prezzi inferiori (sottoquotazione)**

- (98) Per analizzare la sottoquotazione è stato fatto un confronto tra la media ponderata dei prezzi di vendita per tipo di prodotto, adeguati a livello franco fabbrica, praticati dall'IC ad acquirenti indipendenti sul mercato comunitario, e la corrispondente media ponderata dei prezzi cif delle importazioni dai paesi interessati, praticati al primo acquirente indipendente, con un adeguamento appropriato per i costi successivi all'importazione.
- (99) I prezzi di vendita dell'IC e i prezzi all'importazione dai paesi interessati sono stati confrontati allo stesso stadio commerciale, cioè quello della vendita ad acquirenti indipendenti sul mercato comunitario.

- (100) Durante il PI la media ponderata dei margini di sottoquotazione dei prezzi, espressi in percentuale dei prezzi

di vendita dell'IC, era dell'8,0 % per l'Armenia, del 12,6 % per il Brasile e del 20 % per la RPC. Il margine medio ponderato totale di sottoquotazione per tutti i paesi interessati durante il PI era pari al 10,0 %.

**5. Situazione dell'industria comunitaria**

- (101) Conformemente all'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, l'esame dell'incidenza delle importazioni oggetto di dumping sull'IC ha comportato una valutazione di tutti i fattori economici in rapporto con la situazione dell'IC durante il periodo in esame.

**5.1. Produzione, capacità e utilizzazione della capacità produttiva****Tabella 6**

Produzione, capacità e utilizzazione della capacità produttiva

	2005	2006	2007	PI
Produzione (t)	56 662	50 184	41 482	33 645
Produzione (valore indicizzato)	100	95	79	64
Capacità produttiva (t)	61 144	60 142	56 873	55 852
Capacità produttiva (valore indicizzato)	100	98	93	91
Utilizzazione della capacità produttiva	86 %	83 %	73 %	60 %
Utilizzazione della capacità produttiva (valore indicizzato)	100	97	85	70

- (102) Il volume di produzione dell'IC ha rivelato una netta tendenza negativa tra il 2005 e il PI. Il volume di produzione dell'IC è calato del 36 % e la capacità produttiva globale è diminuita del 9 %. Ciò spiega perché l'utilizzazione della capacità produttiva è diminuita solo del 30 % nel periodo in esame e non sia calata maggiormente.

**5.2. Volume delle vendite, quote di mercato, crescita e prezzo unitario medio nella CE**

- (103) La tabella 7 indica le prestazioni dell'IC in relazione alle sue vendite ad acquirenti indipendenti della Comunità.

**Tabella 7**

Volume delle vendite, quota di mercato, prezzi e prezzi unitari medi nella Comunità

	2005	2006	2007	PI
Volume delle vendite (t)	43 972	45 540	37 531	30 589
Volume delle vendite (valore indicizzato)	100	104	85	70
Quota di mercato	47 %	52 %	33 %	31 %
Prezzo unitario in EUR/t	2 574	3 052	3 229	3 081
Prezzi unitari (valore indicizzato)	100	119	125	120

(104) Mentre durante il periodo in esame il consumo comunitario ha subito variazioni, facendo registrare alla fine del PI un aumento del 4 % rispetto all'inizio del periodo in esame, il volume delle vendite del prodotto in esame da parte dell'IC ad acquirenti indipendenti sul mercato comunitario è diminuito del 30 %. Ciò significa che l'IC non ha potuto beneficiare del maggiore consumo, specialmente nel 2007 e alla fine del PI, e del consumo generalmente stabile nel periodo in esame a causa delle importazioni oggetto di dumping. Di conseguenza la quota di mercato dell'IC è diminuita di 16 punti percentuali tra il 2005 e il PI.

(105) Durante lo stesso periodo, i prezzi medi delle vendite franco fabbrica dell'IC a clienti indipendenti sul mercato comunitario sono aumentati del 20 %, riflettendo il significativo aumento del prezzo della principale materia prima, l'alluminio. Tuttavia, mentre il costo dell'alluminio è aumentato del 27 %, il prezzo di vendita dell'IC è aumentato solo del 20 %. L'IC non è stata infatti in grado di trasferire pienamente gli aumenti dei costi globali ai suoi clienti.

### 5.3. Scorte

(106) I dati indicati nella tabella 8 rappresentano il volume delle scorte alla fine di ciascun periodo.

**Tabella 8**

Scorte

	2005	2006	2007	PI
Scorte (t)	3 300	2 936	3 260	3 068
Scorte (valore indicizzato)	100	89	99	93

(107) L'inchiesta ha rivelato che le scorte non possono essere considerate un fattore di pregiudizio importante, dal momento che la maggior parte della produzione viene realizzata su ordinazione. Pertanto, l'andamento delle scorte è indicato a titolo informativo. In ogni caso, il livello delle scorte è diminuito del 7 % tra il 2005 e il PI.

### 5.4. Investimenti e capacità di ottenere capitali

**Tabella 9**

Investimenti

	2005	2006	2007	PI
Investimenti (EUR)	6 900 065	671 268	1 329 302	3 993 640
Investimenti (valore indicizzato)	100	10	19	58

(108) Tra il 2005 e il PI gli investimenti per la produzione del prodotto simile sono diminuiti del 42 %. Dopo un crollo del 90 % tra il 2005 e il 2006, il livello degli investimenti è rimasto basso nel corso del 2007. Durante il PI il valore degli investimenti è aumentato del 39 %, rimanendo comunque a un livello basso rispetto al 2005. Nel corso dell'inchiesta si è constatato che gli investimenti in edifici, impianti e macchinari erano destinati essenzialmente a mantenere il livello di capacità produttiva. Va notato che questi investimenti possono essere utilizzati anche per la produzione di altri fogli di alluminio che non costituiscono il prodotto in esame. Tuttavia, sebbene non sia stato possibile attribuire gli importi esatti al prodotto in esame data la bassa utilizzazione della capacità produttiva menzionata sopra, sembra comunque che gli investimenti non siano stati fatti per aumentare la capacità produttiva generale, ma per migliorare e snellire ulteriormente il processo di produzione allo scopo di ridurre i costi.

### 5.5. Redditività, utile sul capitale investito e flusso di cassa

**Tabella 10**

Redditività, utile sul capitale investito e flusso di cassa

	2005	2006	2007	PI
Redditività sulle vendite CE	- 4,8 %	- 3,0 %	- 0,1 %	- 3,7 %
Utile sul totale del capitale investito	- 90,3 %	- 718,8 %	- 9,7 %	- 85,7 %
Flusso di cassa	3 %	- 2 %	- 1 %	1 %

- (109) Nel periodo in esame la redditività espressa come percentuale delle vendite nette dell'IC è rimasta negativa e ha seguito lo stesso andamento del consumo comunitario, vale a dire che è stato constatato un leggero miglioramento nell'ambito dell'aumento del consumo comunitario nel 2007, ma durante il PI è diminuita nuovamente.
- (110) L'utile sul totale del capitale investito è stato calcolato esprimendo il profitto netto al lordo delle imposte del prodotto simile come percentuale del valore contabile netto del capitale fisso destinato al prodotto simile. Questo indicatore è risultato negativo durante il periodo in esame ed è stato particolarmente pronunciato tra il 2005 e il 2006, quando l'utile sugli investimenti è diminuito da - 90 % a - 719 %.
- (111) Per quanto riguarda il flusso di cassa generato dall'IC, è stato constatato un andamento negativo che ha comportato un grave peggioramento generale della situazione finanziaria dell'IC nel PI.

#### 5.6. Occupazione, produttività e salari

**Tabella 11**

*Occupazione, produttività e salari*

	2005	2006	2007	PI
Numero di dipendenti	528	492	412	370
Numero di dipendenti (valore indicizzato)	100	93	78	70
Costi salariali	12 868 631	12 653 345	10 281 921	9 116 970
Costi salariali (valore indicizzato)	100	98	80	71
Costo medio del lavoro	24 379	25 710	24 967	24 655
Costo medio del lavoro (valore indicizzato)	100	105	102	101
Produttività (t/dipendente)	100	102	101	91
Produttività (valore indicizzato)	100	102	101	91

- (112) Il numero di dipendenti dell'IC è diminuito complessivamente del 30 %, in parte per via del processo di ristrutturazione realizzato alla fine del periodo in esame. I costi salariali globali sono scesi notevolmente, nonostante i

salari medi siano rimasti stabili. Il calo dell'occupazione non è stato così rapido come il calo della produzione. Di conseguenza l'IC non ha potuto mantenere lo stesso livello di produttività del 2005.

#### 5.7. Entità del margine di dumping

- (113) Dati il volume e i prezzi delle importazioni oggetto di dumping, l'incidenza dei margini di dumping effettivi non può essere considerata trascurabile.

#### 5.8. Ripresa dagli effetti di precedenti pratiche di dumping

- (114) Nel 2001 il Consiglio ha istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di fogli di alluminio originarie della RPC e della Russia<sup>(5)</sup>. Queste misure sono scadute nel maggio 2006<sup>(6)</sup>. I dati raccolti durante la presente inchiesta indicano che l'IC non aveva superato le conseguenze delle precedenti pratiche di dumping e che la sua situazione era peggiorata ancora notevolmente dopo il 2006, quando i dazi antidumping sono scaduti e sul mercato comunitario hanno ripreso a entrare importazioni oggetto di dumping.

#### 5.9. Crescita

- (115) Dall'inchiesta è emerso che nonostante un livello di consumo relativamente stabile, anche se soggetto a variazioni nel corso del periodo in esame, l'IC ha registrato una perdita nel volume delle vendite (- 31,4 %) e nella quota di mercato (- 35 %) in tale periodo.

### 6. Conclusioni sul pregiudizio

- (116) L'analisi degli indicatori di pregiudizio ha rivelato che la situazione dell'IC si è deteriorata in modo significativo nel corso del periodo in esame. Tutti gli indicatori seguono un andamento negativo nel periodo in esame, fuorché i prezzi unitari di vendita a causa dell'aumento dei prezzi delle materie prime e perciò non hanno avuto un impatto positivo sulla redditività dell'IC, che è rimasta negativa nel corso di tutto il periodo in esame. In particolare, per non perdere ulteriormente la sua quota di mercato e mantenere la produzione a un livello ragionevole, l'IC non ha avuto altra possibilità che seguire i livelli dei prezzi stabiliti dalle importazioni oggetto di dumping e perciò non ha potuto trasferire completamente sui suoi clienti il forte incremento dei costi delle materie prime. Ciò ha determinato le perdite subite dall'IC e la sua situazione finanziaria si è deteriorata considerevolmente nel periodo in esame.

<sup>(5)</sup> Regolamento (CE) n. 950/2001 del Consiglio (GU L 134 del 17.5.2001, pag. 1).

<sup>(6)</sup> GU C 112 del 12.5.2006, pag. 2.

- (117) La riduzione del volume delle vendite ha anche impedito all'IC di beneficiare della domanda relativamente stabile sul mercato di fogli di alluminio nel periodo in esame.
- (118) Alla luce di quanto precede, si conclude in via provvisoria che l'IC ha subito un grave pregiudizio ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

## F. CAUSA DEL PREGIUDIZIO

### 1. Introduzione

- (119) Conformemente all'articolo 3, paragrafi 6 e 7, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se le importazioni oggetto di dumping del prodotto in esame originarie dell'Armenia, del Brasile e della RPC abbiano arrecato all'IC un pregiudizio di dimensioni tali da poter essere definito materiale. Anche i fattori noti diversi dalle importazioni oggetto di dumping, che avrebbero potuto arrecare un pregiudizio all'IC nello stesso periodo, sono stati esaminati in modo da evitare che l'eventuale pregiudizio provocato da questi altri fattori fosse attribuito alle importazioni oggetto di dumping.

### 2. Effetti delle importazioni oggetto di dumping

- (120) Le importazioni dai paesi interessati sono aumentate in misura considerevole, del 257 % in termini di volume e di 35 punti percentuali in termini di quota di mercato, raggiungendo il 49 % del mercato comunitario nel PI. Nello stesso periodo la quota di mercato dell'IC è diminuita di circa 17 punti percentuali.
- (121) Il prezzo unitario di vendita medio per tonnellata delle importazioni dai paesi interessati è aumentato solo del 15 %, nonostante i prezzi della materia prima siano aumentati del 27 % a livello internazionale, risultando inferiore al prezzo medio di vendita dell'IC del 10 %, in media, durante il PI. Il considerevole aumento del volume delle importazioni dai paesi interessati e della loro quota di mercato durante il periodo in esame, a prezzi nettamente inferiori a quelli dell'IC, è coinciso con l'evidente deterioramento della situazione finanziaria generale dell'IC verificatosi nello stesso periodo. Questo deterioramento si nota in particolare sul piano del volume di produzione e del volume delle vendite, diminuiti notevolmente. Inoltre, l'aumento del prezzo di vendita non è avvenuto allo stesso ritmo di quello dei costi delle materie prime. Sebbene siano leggermente migliorati tra il 2005 e la fine del PI, i margini di profitto rimangono negativi in tutto il periodo in esame.
- (122) Nell'analizzare gli effetti delle importazioni oggetto di dumping si è constatato che il prezzo è un importante elemento di concorrenza, dato che la qualità del prodotto non è un fattore molto significativo. Va inoltre osservato che i prezzi delle importazioni oggetto di dumping erano

notevolmente inferiori sia ai prezzi dell'IC sia a quelli praticati dagli esportatori di altri paesi terzi.

- (123) Si conclude pertanto in via provvisoria che la pressione esercitata dalle importazioni in esame, il cui volume e la cui quota di mercato sono aumentati dal 2005 in poi e che sono state realizzate a prezzi oggetto di dumping molto bassi, ha avuto un ruolo decisivo nel causare il grave pregiudizio.

### 3. Effetto di altri fattori

- a) *Importazioni originarie di paesi terzi diversi dalla RPC, dall'Armenia e dal Brasile*

**Tabella 12**

*Importazioni originarie di altri paesi terzi (quantitativi)*

Importazioni (t)	2005	2006	2007	PI
Russia	10 661	11 393	9 835	7 139
<i>Indice</i>	100	107	92	67
Turchia	3 525	2 278	1 968	2 075
<i>Indice</i>	100	65	56	59
Venezuela	3 446	1 346	1 814	1 039
<i>Indice</i>	100	39	53	30
Altri paesi terzi	1 982	1 489	2 124	2 617
<i>Indice</i>	100	75	107	132
Totale	19 614	16 506	15 741	12 870
<i>Indice</i>	100	84	80	66

**Tabella 13**

*Importazioni originarie di altri paesi terzi (prezzo medio per tonnellata)*

Prezzi medi (EUR)	2005	2006	2007	PI
Russia	2 366	2 718	2 905	2 743
<i>Indice</i>	100	115	123	116
Turchia	3 124	2 977	3 027	2 948
<i>Indice</i>	100	95	97	94
Venezuela	2 351	2 885	2 982	2 698
<i>Indice</i>	100	123	127	115
Altri paesi terzi	2 325	2 728	3 123	3 307
<i>Indice</i>	100	117	134	142
Totale	2 541	2 827	3 009	2 924
<i>Indice</i>	100	111	118	115

**Tabella 14**

Quote di mercato

Quote di mercato (%)	2005	2006	2007	PI
Russia	11,19 %	13,00 %	8,52 %	7,23 %
Turchia	3,70 %	2,60 %	1,71 %	2,10 %
Venezuela	3,62 %	1,54 %	1,57 %	1,05 %
Altri paesi terzi	2,08 %	1,70 %	1,84 %	2,65 %
Totale	20,6 %	18,8 %	13,6 %	13,0 %

(124) Gli altri principali paesi esportatori sono la Russia, la Turchia e il Venezuela, che avevano quote di mercato tra l'1,0 % e il 7,3 % nel PI. Le importazioni degli altri paesi terzi, considerati singolarmente, rappresentavano quote di mercato trascurabili. Come risulta dalla tabella 11, i volumi delle importazioni di altri paesi terzi sono diminuiti notevolmente durante il periodo in esame, ossia di 34 punti percentuali, da 19 614 t nel 2005 a 12 870 t nel PI. Analogamente, le quote di mercato sono calate dal 20,6 % nel 2005 al 13 % nel PI.

(125) Per quanto riguarda i prezzi all'importazione, si nota che le importazioni dagli altri tre principali paesi esportatori, Russia, Turchia e Venezuela, sono state realizzate a prezzi leggermente inferiori a quelli dell'IC. Si è però ritenuto che la loro quota di mercato modesta, che oltretutto si è gradualmente ridotta, non abbia avuto ripercussioni negative sulla situazione dell'IC. I prezzi degli altri paesi terzi, escludendo la Russia, la Turchia, il Venezuela e i tre paesi interessati, sono risultati nella media, superiori ai prezzi dell'IC (+ 7,8 %).

(126) Si conclude pertanto che le importazioni dagli altri paesi terzi non abbiano avuto un impatto significativo sulla situazione dell'IC.

#### b) Esportazioni dell'industria comunitaria

(127) Un produttore esportatore ha sostenuto che l'andamento sfavorevole del tasso di cambio EUR/USD sia stata la ragione di un significativo deterioramento dell'andamento delle esportazioni dell'IC, che ha a sua volta causato un grave pregiudizio all'IC.

(128) Le esportazioni di fogli di alluminio effettuate dall'IC verso paesi terzi sono diminuite del 63 % nel corso del

periodo in esame. Nello stesso periodo sono diminuiti del 26 % anche i prezzi all'esportazione praticati dall'IC. Queste esportazioni rappresentavano tuttavia solo il 6,6 % del totale delle vendite effettuate nel PI dall'IC ad acquirenti indipendenti e quindi si è concluso che esse non hanno contribuito in maniera significativa al grave pregiudizio subito dall'IC.

#### c) Importazioni dell'industria comunitaria

(129) Un produttore comunitario ha importato il prodotto in esame dalla sua società collegata nella RPC e lo ha rivenduto sul mercato comunitario. Sebbene i prezzi di rivendita fossero sottoquotati rispetto a quelli dell'IC, va notato che il volume delle importazioni cinesi rappresentava solo una minima parte del totale delle importazioni dalla RPC (tra l'1 e il 5 %). Inoltre, le importazioni realizzate da questo produttore comunitario avevano il solo scopo di preservare alcuni clienti globali che altrimenti avrebbero acquistato il prodotto in esame a prezzi di dumping dai fornitori cinesi. Si è quindi concluso che il basso volume delle importazioni del prodotto in esame dalla RPC realizzate dal produttore comunitario interessato non hanno annullato il nesso di causalità esistente tra le importazioni oggetto di dumping e il grave pregiudizio subito dall'IC.

#### d) Pregiudizio autoinflitto

(130) Un produttore esportatore ha sostenuto che la riduzione del volume delle vendite effettuate dall'IC non fosse dovuta alle importazioni in questione ma al fatto che l'IC abbia deciso di trasferire la produzione e le vendite al più lucrativo mercato dell'ACF.

(131) Le imprese di avvolgimento hanno affermato che il prodotto in esame fosse in effetti un sottoprodotto per l'IC, utilizzato semplicemente per riempire un vuoto di produzione in caso di scarsa domanda di ACF.

(132) Tuttavia, l'inchiesta ha concluso in via provvisoria che queste asserzioni non sono fondate. I volumi di produzione di ACF di uno dei maggiori produttori comunitari sono rimasti stabili durante il periodo in esame, mentre il volume delle vendite del prodotto in esame è diminuito considerevolmente. Pertanto, si può concludere provvisoriamente che nell'IC esistono notevoli capacità inutilizzate, che sono effettivamente aumentate da quando l'utilizzazione della capacità produttiva è diminuita considerevolmente (dall'86 % al 60 %).

e) *Andamento del consumo sul mercato comunitario*

- (133) È stato esaminato se l'andamento del consumo possa essere stato un fattore che ha causato un grave pregiudizio all'IC.
- (134) Come indicato nel considerando 88, il consumo comunitario non presenta una tendenza omogenea. Il consumo comunitario totale è calato tra il 2005 e il 2006, ma è aumentato nuovamente nel 2007. Nel PI è diminuito di 17 punti percentuali. Tuttavia, il volume delle vendite dell'IC non ha seguito la stessa tendenza, poiché è stato registrato un forte calo delle vendite, specialmente tra il 2006 e il 2007 (-19%), mentre nello stesso periodo il consumo comunitario è aumentato di più del 29%. Inoltre, prendendo in considerazione il periodo in esame, risulta che l'IC non ha raggiunto lo stesso livello di volume delle vendite nel PI rispetto all'inizio del periodo in esame (-30%), sebbene il consumo comunitario sia calato a un livello quasi uguale alla fine del PI, con un aumento globale di più del 4%.

f) *Andamento dei costi dell'IC*

- (135) Poiché i costi delle materie prime rappresentano tra il 60 e il 65% dei costi totali di produzione, il forte aumento del prezzo dell'alluminio sul mercato internazionale, che è salito del 27% durante il periodo in esame, ha determinato un notevole aumento dei costi dell'IC.
- (136) Tuttavia, mentre il costo delle materie prime è aumentato del 27%, il prezzo delle vendite dell'IC è aumentato solo del 19%, il che significa che l'aumento dei costi non ha potuto essere trasferito completamente sui clienti.

**4. Conclusioni sul nesso di causalità**

- (137) In base a quanto sopra, si conclude provvisoriamente che il grave pregiudizio subito dall'IC non può essere attribuito alle importazioni da altri paesi terzi o a una contrazione della domanda sul mercato comunitario, ma è dovuto all'improvviso aumento delle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati nel periodo in esame. La contemporaneità tra l'aumento delle importazioni oggetto di dumping originarie dell'Armenia, del Brasile e della RPC, l'aumento delle relative quote di mercato e le pratiche di sottoquotazione riscontrate, da una parte, e l'evidente deterioramento della situazione dell'IC, dall'altra, inducono a concludere che le importazioni oggetto di dumping sono la causa del grave pregiudizio subito dall'IC ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base. In particolare, l'IC non ha po-

tuto aumentare i suoi prezzi di vendita sul mercato comunitario a causa della pressione sui prezzi esercitata dalle importazioni oggetto di dumping. Quindi l'aumento dei costi generali non ha potuto essere trasferito interamente ai clienti e i margini di profitto sono rimasti abbastanza bassi, nonostante il forte incremento del consumo comunitario tra il 2006 e il 2007, con gravi ripercussioni sulla situazione finanziaria complessiva dell'IC. Sono stati analizzati gli eventuali effetti dovuti ad altri fattori, soprattutto le importazioni da altri paesi terzi, le esportazioni dell'IC e l'andamento dei costi, ma tutti questi fattori non sono risultati essere una causa determinante del pregiudizio subito dall'IC.

- (138) Sulla base della precedente analisi, che ha distinto chiaramente e separatamente gli effetti di tutti i fattori noti aventi un impatto sulla situazione dell'IC dagli effetti pregiudizievole delle importazioni oggetto di dumping, si conclude in via provvisoria che le importazioni di fogli di alluminio provenienti dall'Armenia, dal Brasile e dalla RPC hanno provocato un grave pregiudizio all'IC, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base.

**G. INTERESSE DELLA COMUNITÀ**

- (139) Conformemente all'articolo 21 del regolamento di base, si è esaminato se, malgrado le conclusioni riguardanti il dumping pregiudizievole, esistessero importanti motivi per concludere che non era nell'interesse della Comunità adottare misure in questo caso particolare. A tale riguardo deve essere preso in considerazione il probabile impatto dell'eventuale adozione o non adozione di misure su tutte le parti interessate dal presente procedimento.
- (140) Per valutare il probabile impatto dell'istituzione o della non istituzione di misure, la Commissione ha chiesto informazioni a tutte le parti notoriamente interessate o a quelle che si erano manifestate. La Commissione ha quindi inviato questionari all'IC, a due importatori indipendenti e a 24 utilizzatori.
- (141) Come detto nel considerando 10, sei produttori dell'IC e otto importatori/utilizzatori hanno risposto al questionario.

**1. Interessi dell'industria comunitaria**

- (142) La situazione di pregiudizio dell'IC è risultata dalla sua difficoltà a sostenere la concorrenza delle importazioni a basso prezzo oggetto di dumping.



(143) L'istituzione di misure dovrebbe servire a prevenire ulteriori distorsioni del mercato e la contrazione dei prezzi nonché a ristabilire condizioni di concorrenza eque. L'IC potrebbe allora aumentare il volume delle sue vendite e riguadagnare quote di mercato, generando così maggiori economie di scala e raggiungendo il livello di profitto necessario a migliorare la sua situazione finanziaria. Ciò le consentirebbe di continuare ad investire in impianti produttivi, in modo da garantire la propria sopravvivenza.

(144) Qualora non vengano istituite misure antidumping, la situazione dell'IC continuerà a peggiorare. L'IC si trova in difficoltà in particolare per la perdita di entrate, malgrado i prezzi unitari di vendita siano in aumento. Ciò è dovuto al calo del volume delle vendite e delle quote di mercato dell'IC a causa delle importazioni oggetto di dumping. Inoltre l'IC non è stata in grado di trasferire ai suoi clienti l'intero aumento del costo delle materie prime a causa della pressione sui prezzi esercitata dalle importazioni oggetto di dumping. Date le scarse entrate e la tendenza in forte peggioramento nel PI, è molto probabile che la situazione finanziaria dell'IC peggiorerà ulteriormente se non verranno istituite misure. Alla fine si dovrebbe quindi procedere a ulteriori tagli della produzione, con conseguenti rischi per l'occupazione e gli investimenti nella Comunità. Se la produzione comunitaria di fogli di alluminio dovesse cessare, gli utilizzatori del prodotto sarebbero ancora più dipendenti dai fornitori non comunitari.

(145) Si è pertanto concluso in via provvisoria che l'istituzione di misure antidumping consentirebbe all'IC di superare le conseguenze del dumping pregiudizievole subite e sarebbe quindi nel suo interesse.

## 2. Interesse degli importatori indipendenti

(146) La Commissione ha inviato questionari a tutti gli importatori/operatori commerciali noti. Due importatori hanno risposto al questionario. I volumi del prodotto in esame importati da queste due società rappresentavano il 17,0 % delle importazioni totali nella Comunità dai paesi interessati e l'8,0 % del consumo comunitario.

(147) Dai dati forniti dagli importatori interessati emerge che i margini di profitto sul prodotto in esame sono in effetti relativamente ridotti. Di conseguenza è stato sostenuto che gli eventuali dazi antidumping non potevano essere trasferiti ai clienti finali, che sono principalmente imprese di avvolgimento.

(148) In primo luogo va notato che l'inchiesta che rivelato che gli aumenti dei prezzi possono essere trasferiti almeno in parte ai clienti poiché, come indicato sotto, i prezzi dei fogli di alluminio fluttuano notevolmente e in passato sono già stati trasferiti ai clienti considerevoli aumenti dei prezzi.

(149) In secondo luogo esistono altri paesi fornitori come la Russia, il Venezuela o la Turchia da cui il prodotto può essere importato senza alcun dazio antidumping. Per questo motivo, sebbene si riconosca che l'istituzione di un dazio antidumping possa avere un certo impatto su queste società, le ripercussioni sarebbero attenuate dall'esistenza di altri paesi fornitori.

## 3. Interesse degli utilizzatori

(150) La Commissione ha inviato questionari a tutti gli utilizzatori noti della Comunità, sei dei quali hanno risposto al questionario. I principali utilizzatori nella Comunità sono le imprese di avvolgimento la cui attività consiste nel commercio di materiali di confezionamento (fogli di alluminio, ma anche carta e plastica) dopo l'avvolgimento del prodotto in esame importato in piccoli rotoli e nel suo reimballaggio per la vendita a clienti industriali e dettaglianti. Le imprese di avvolgimento non sono acquisite di ACF. Esse rappresentano l'80 % del consumo comunitario del prodotto in esame.

(151) Nel caso dovessero essere istituite misure antidumping, le imprese di avvolgimento sono particolarmente preoccupate per: i) il rischio di distorsione della concorrenza con le imprese di avvolgimento dei paesi terzi; ii) l'esistenza di rifornimenti sufficienti di fogli di alluminio nella Comunità; e iii) le ripercussioni delle eventuali misure sul loro settore industriale.

### 3.1. Notevoli vantaggi rispetto alle imprese di avvolgimento di altri paesi terzi

(152) È stato sostenuto che, qualora fossero istituite misure, i produttori di fogli di alluminio dei paesi interessati, in particolare della RPC, si espanderebbero nella produzione di prodotti derivati (ossia l'avvolgimento del prodotto in esame in rotoli di fogli di alluminio per i consumatori) da esportare nella Comunità per evitare di pagare i dazi antidumping. Il dumping sarebbe praticato in tal caso a livello del prodotto derivato e di conseguenza le imprese di avvolgimento comunitarie potrebbero essere eliminate dal mercato.

(153) Va notato che i costi di trasporto delle bobine standard sono proporzionalmente molto alti e quindi il trasporto di questo prodotto verso la Comunità potrebbe non essere economicamente praticabile. Quindi, le imprese di avvolgimento comunitarie continuerebbero a beneficiare di vantaggi naturali come i costi di trasporto minori e una gamma più ampia di prodotti da offrire ai dettaglianti.

### 3.2. Difficoltà di rifornimento

(154) Le imprese di avvolgimento hanno sostenuto che i produttori comunitari di bobine jumbo sono più interessati alla fabbricazione di ACF, che ha un prezzo di vendita più alto degli fogli di alluminio, e apparentemente forniscono loro fogli di alluminio solo quando la domanda di ACF è ridotta. Dato che l'ACF e i fogli di alluminio sono prodotti nella stessa catena di produzione, il passaggio da un prodotto all'altro sarebbe semplice e non richiederebbe costi significativi.

(155) Le stesse parti interessate hanno asserito che per questo motivo la fornitura di fogli di alluminio nella Comunità è insufficiente (o per lo meno instabile) e richiede un maggior ricorso alle importazioni, in particolare dai paesi interessati. Tuttavia, in base alle informazioni disponibili verificate, in questa fase dell'inchiesta risulta che queste asserzioni non sono fondate. Infatti, i volumi di produzione di ACF di uno dei maggiori produttori comunitari sono rimasti stabili durante il periodo in esame, mentre il volume delle vendite di fogli di alluminio è diminuito considerevolmente. Ciò indica che la produzione di fogli di alluminio non è stata sostituita dalla produzione di ACF, come sostenuto.

(156) In generale le capacità inutilizzate dell'IC sono aumentate da quando l'utilizzazione delle capacità è diminuita notevolmente (dall'88 % al 62 %). Quindi è stato concluso che esistono considerevoli capacità inutilizzate di fogli di alluminio nell'IC che potrebbero soddisfare un aumento della domanda del prodotto dell'IC. Per questo motivo non si è potuto concludere che i clienti comunitari dipendono dalle importazioni di fogli di alluminio.

(157) I dazi non dovrebbero determinare una penuria di rifornimenti. Sono disponibili fonti di rifornimento alternative da altri paesi terzi su cui non grava alcun dazio. Inoltre, anche gli altri paesi terzi hanno visto diminuire la loro quota di mercato, il che indica che in questi paesi esistono capacità inutilizzate per rifornire il mercato co-

munitario qualora vengano ristabilite condizioni di equa concorrenza.

### 3.3. Gli effetti di eventuali misure sulle imprese di avvolgimento

(158) Questi piccoli rotoli («rotoli standard») pesano meno di 10 kg e sono utilizzati come materiale d'imballaggio provvisorio multiuso (per lo più in attività domestiche, di catering e di rivendita di alimenti e fiori).

(159) Le imprese di avvolgimento hanno sostenuto che sono in una posizione vulnerabile perché si trovano tra i produttori di fogli di alluminio e le principali catene di distribuzione al dettaglio che impongono loro margini di profitto molto stretti. È stato rilevato che la redditività globale delle imprese di avvolgimento varia tra - 2 % e + 2 %.

(160) Anche se le imprese di avvolgimento forniscono generalmente un'ampia gamma di prodotti di imballaggio, i fogli di alluminio costituiscono una parte importante (fino al 70 %) del loro fatturato e visto il loro basso livello di redditività, eventuali misure avrebbero un impatto significativo, dato che le imprese ritengono di non essere in grado di trasferire gli oneri ai propri clienti.

(161) Le imprese di avvolgimento hanno ancora la possibilità di trasferire il dazio antidumping ai propri clienti, in particolare se i prezzi della principale materia prima rimangono relativamente bassi rispetto ai livelli dei prezzi molto elevati del 2006 e 2007. Inoltre, come indicato al considerando 149, esistono altri paesi disponibili come fornitori.

(162) In base a quanto precede, si conclude in via provvisoria che gli effetti sugli utilizzatori non saranno tali da far ritenere le misure contrarie all'interesse generale della Comunità.

## 4. Conclusioni in merito all'interesse della Comunità

(163) Tenuto conto di tutti i fattori analizzati sopra, la Commissione ha concluso che l'istituzione di misure non avrà ripercussioni negative rilevanti sulla situazione degli utilizzatori e degli importatori del prodotto in esame. In considerazione di ciò, si conclude in via provvisoria che non vi sono validi e fondati motivi per non istituire misure antidumping.

## H. MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

### 1. Livello di eliminazione del pregiudizio

(164) Alla luce delle conclusioni raggiunte in merito alle pratiche di dumping, al pregiudizio che ne è derivato, al nesso di causalità e all'interesse della Comunità, si ritiene opportuna l'istituzione di misure provvisorie per impedire che le importazioni oggetto di dumping arrechino un ulteriore pregiudizio all'IC.

(165) Per stabilire l'aliquota del dazio, la Commissione ha tenuto conto del livello dei margini di dumping riscontrati e dell'importo del dazio necessario ad eliminare il pregiudizio subito dalla Comunità. Nel calcolare l'aliquota del dazio necessaria per eliminare gli effetti pregiudizievoli del dumping, si è ritenuto che le misure dovessero essere tali da consentire all'IC di coprire i suoi costi di produzione e di ottenere complessivamente un profitto al lordo delle imposte pari a quello che potrebbe essere ragionevolmente realizzato da un'azienda di questo tipo operante nel settore in condizioni normali di concorrenza, cioè in assenza di importazioni oggetto di dumping, sulle vendite del prodotto simile nella Comunità. Un margine di profitto per i produttori, al lordo delle imposte, pari al 5 %, come proposto anche nella denuncia, è stato utilizzato nell'inchiesta iniziale. Questo livello di profitto è stato confermato durante l'inchiesta.

(166) L'aumento di prezzo necessario è stato quindi determinato sulla base del confronto, per tipo di prodotto, tra il prezzo all'importazione medio ponderato, stabilito per calcolare la sottoquotazione dei prezzi (cfr. considerando da 98 a 100), e il prezzo non pregiudizievole dei prodotti venduti dall'IC sul mercato comunitario. Il prezzo non pregiudizievole è stato ottenuto adeguando i prezzi di vendita dell'IC, per tenere conto delle perdite reali durante il PI, ed aggiungendo il margine di profitto sopra indicato. Le differenze risultanti da questo confronto sono state espresse in percentuale del valore totale all'importazione cif. Per l'Armenia e il Brasile, dato l'alto grado di collaborazione, il margine di pregiudizio residuo è stato fissato al livello del margine rilevato per gli esportatori che hanno collaborato. Per la Cina, dato il grado di collaborazione molto basso, il margine di pregiudizio residuo è stato calcolato in base alle esportazioni più pregiudizievoli di un produttore esportatore che ha collaborato, a cui è stato concesso il TI.

### 2. Misure provvisorie

(167) Alla luce di quanto precede, si ritiene pertanto che debba essere istituito, a norma dell'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, un dazio antidumping provvisorio a livello del più basso dei margini di dumping e di pregiudizio, conformemente al principio del dazio inferiore.

(168) Le aliquote del dazio antidumping indicate nel presente regolamento applicabili a titolo individuale ad alcune im-

prese sono state stabilite in base alle conclusioni della presente inchiesta. Esse rispecchiano quindi la situazione constatata durante l'inchiesta per le società in questione. Dette aliquote di dazio (a differenza del dazio residuo applicabile a «tutte le altre società» in Armenia, Brasile e nella RPC) sono perciò applicabili esclusivamente alle importazioni dei prodotti originari dei paesi interessati e fabbricati dalle società, e quindi dalle specifiche persone giuridiche citate. Le importazioni di prodotti fabbricati da qualsiasi altra società il cui nome e indirizzo non compaiano espressamente nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle espressamente citate, non possono beneficiare di tali aliquote e sono soggette all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società».

(169) Eventuali richieste di applicazione di tali aliquote individuali del dazio antidumping (ad esempio in seguito ad un cambiamento della ragione sociale della società o alla creazione di nuove entità di produzione o di vendita) devono essere inoltrate senza indugio alla Commissione<sup>(7)</sup> con tutte le informazioni pertinenti, in particolare l'indicazione delle eventuali modifiche delle attività della società riguardanti la produzione, le vendite sul mercato interno e le vendite all'esportazione collegate ad esempio al cambiamento della ragione sociale o delle entità produttive o di vendita. Se del caso, la Commissione, previa consultazione del comitato consultivo, modificherà opportunamente il regolamento aggiornando l'elenco delle società che beneficiano di aliquote individuali del dazio.

(170) Tenuto conto di quanto precede, le aliquote del dazio provvisorio sono le seguenti:

Paese	Società	Margine di dumping	Margine di pregiudizio	Aliquote di dazio provvisorie
Brasile	Companhia Brasileira de Alumínio	27,6 %	25,9 %	25,9 %
	Tutte le altre società	27,6 %	25,9 %	25,9 %
RPC	Alcoa Bohai e Alcoa Shanghai	23,9 %	10,7 %	10,7 %
	Shandong Loften	31,6 %	28,3 %	28,3 %
	Zhejiang Dingsheng	31,9 %	33,3 %	31,9 %
	Tutte le altre società	42,9 %	52 %	42,9 %
Armenia	RUSAL Armenal	37,0 %	20,0 %	20,0 %
	Tutte le altre società	37,0 %	20,0 %	20,0 %

<sup>(7)</sup> Commissione europea, direzione generale del Commercio, direzione H, 1049 Bruxelles, Belgio.

## I. DISPOSIZIONE FINALE

(171) Ai fini di una sana amministrazione, occorre fissare un periodo entro il quale le parti interessate che hanno contattato la Commissione entro il termine stabilito nell'avviso di apertura possono comunicare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite. Inoltre, occorre precisare che le conclusioni relative all'istituzione di dazi antidumping elaborate ai fini del presente regolamento sono provvisorie e possono essere riesaminate in vista dell'adozione di eventuali dazi definitivi,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

## Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di fogli di alluminio di spessore non inferiore a 0,008 mm e non superiore a 0,018 mm, senza supporto, semplicemente laminati, presentati in rotoli di larghezza non superiore a 650 mm e di peso superiore a 10 kg e classificate al codice NC ex 7607 11 19 (codice TARIC 7607 11 19 10), originarie dell'Armenia, del Brasile e della Repubblica popolare cinese.

2. L'aliquota del dazio antidumping provvisorio applicabile al prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, per i prodotti fabbricati dalle società sotto indicate è la seguente:

Paese	Società	Dazio antidumping	Codice addizionale TARIC
Armenia	Società per azioni chiusa Rusal-Armenal	20,0 %	A943
	Tutte le altre società	20,0 %	A999
Repubblica popolare cinese	Alcoa (Shanghai) Aluminium Products Co., Ltd e Alcoa (Bohai) Aluminium Industries Co., Ltd	10,7 %	A944
	Shandong Loften Aluminium Foil Co., Ltd	28,3 %	A945
	Zhenjiang Dingsheng Aluminium Co., Ltd	31,9 %	A946
	Tutte le altre società	42,9 %	A999
Brasile	Companhia Brasileira de Alumínio	25,9 %	A947
	Tutte le altre società	25,9 %	A999

3. L'applicazione delle aliquote di dazio individuali indicate per le società nella Repubblica popolare cinese di cui al paragrafo 2 è subordinata alla presentazione alle autorità doganali degli Stati membri di una fattura commerciale valida, conforme ai requisiti specificati nell'allegato. Nel caso in cui la fattura non sia presentata, si applica l'aliquota del dazio applicabile a tutte le altre società.

4. La commercializzazione nella Comunità dei prodotti di cui al paragrafo 1 è subordinata alla costituzione di una garanzia pari all'importo del dazio provvisorio.

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

## Articolo 2

Fatte salve le disposizioni dell'articolo 20 del regolamento (CE) n. 384/96, le parti interessate possono chiedere di essere informate dei principali fatti e considerazioni in base a cui è stato adottato il presente regolamento, presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite dalla Commissione entro un mese dalla data di entrata in vigore del presente regolamento.

Conformemente all'articolo 21, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 384/96, le parti interessate possono comunicare le loro osservazioni in merito all'applicazione del presente regolamento entro un mese dalla data della sua entrata in vigore.

## Articolo 3

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

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

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

Fatto a Bruxelles, il 7 aprile 2009.

*Per la Commissione*  
Catherine ASHTON  
*Membro della Commissione*

---

ALLEGATO

La fattura commerciale valida di cui all'articolo 1, paragrafo 3, del presente regolamento deve comprendere una dichiarazione, firmata da un responsabile della società e recante il timbro ufficiale della società stessa, formulata secondo il seguente modello:

- 1) il nome e la qualifica del responsabile della società che ha rilasciato la fattura commerciale;
  - 2) la dichiarazione seguente: «Il sottoscritto certifica che il [volume] di fogli di alluminio venduti per l'esportazione verso la Comunità europea cui si riferisce la presente fattura è stato fabbricato da [nome e indirizzo della società] [codice addizionale TARIC] nella Repubblica popolare cinese. Il sottoscritto dichiara che le informazioni contenute nella presente fattura sono complete ed esatte.»
-