

carne, miscugli di spezie e cibi pronti. È prodotto sotto forma di cristalli bianchi inodori di varie dimensioni. Trova impiego anche nell'industria chimica per applicazioni non alimentari, come nei detergenti. Il glutammato monosodico è disponibile in imballaggi di diverse dimensioni, dalle confezioni da 0,5 g per il consumo ai sacchi da 1 000 kg. Le confezioni di piccole dimensioni sono vendute ai consumatori privati attraverso i dettaglianti, mentre gli imballaggi più grandi, a partire da 20 kg, sono destinati agli utilizzatori industriali. Esistono inoltre vari gradi di purezza. Le caratteristiche del glutammato monosodico non variano tuttavia in base alle dimensioni dell'imballaggio o al grado di purezza.

- (10) In assenza di osservazioni riguardo al prodotto in esame e al prodotto simile, si confermano le conclusioni raggiunte nei considerando da 21 a 25 del regolamento provvisorio.

C. DUMPING

1. Valore normale

- (11) In assenza di osservazioni sul valore normale si confermano i considerando da 26 a 31 del regolamento provvisorio.

2. Prezzo all'esportazione

- (12) Entrambi i produttori esportatori indonesiani che hanno collaborato hanno continuato a sostenere che i prezzi di vendita praticati alle società ad essi collegate dipendevano unicamente da considerazioni di mercato e che la determinazione del prezzo all'esportazione avrebbe quindi dovuto fondarsi sui prezzi di vendita nella transazione tra la società madre in Indonesia e il primo acquirente collegato piuttosto che su un prezzo all'esportazione costruito.
- (13) A sostegno di tale affermazione entrambi i produttori esportatori hanno addotto la mancanza di prove di alcuna compensazione incrociata tra prodotti o di altri costi sostenuti tra la società madre e le loro società collegate. Le conclusioni di cui al considerando 37 del regolamento provvisorio, pertanto, non avrebbero dovuto fondarsi su questi elementi.
- (14) Un produttore esportatore ha inoltre sostenuto che la sua società collegata nell'Unione non era un importatore, bensì un intermediario che rivendeva il prodotto nell'Unione prima dello sdoganamento. Tale produttore esportatore ha affermato che, su tale base, le conclusioni di cui al considerando 37 del regolamento provvisorio, vale a dire che il prezzo di trasferimento tra le società collegate non avrebbe consentito agli importatori collegati di ottenere un profitto ragionevole nell'Unione, non sarebbero pertanto applicabili.
- (15) In via preliminare occorre sottolineare che la semplice esistenza di un rapporto di associazione tra l'esportatore e l'importatore è sufficiente a consentire alla Commissione di non considerare attendibili i prezzi all'esportazione effettivi, in quanto l'esistenza di un rapporto di associazione tra l'esportatore e l'importatore costituisce uno dei vari motivi per i quali i prezzi all'esportazione effettivi possono essere considerati non attendibili. A causa dell'esistenza di un rapporto di associazione tra fornitore e importatore, i prezzi praticati da un fornitore alla sua società collegata nell'Unione sono prezzi di trasferimento che non dipendono unicamente da considerazioni di mercato che normalmente prevalgono tra società indipendenti. È inoltre chiaro che i costi derivanti dalle attività di una società collegata e il margine di profitto raggiunto da tale società riducono di fatto l'importo ricevuto dal produttore esportatore nella misura in cui tali costi sono di norma sostenuti dall'importatore.
- (16) Nel caso in esame l'inchiesta ha peraltro rivelato che le società collegate pertinenti non ottenevano un margine di profitto sostenibile nell'Unione. A tale riguardo, va notato innanzitutto che il margine di profitto di un importatore non collegato che ha collaborato non ha potuto essere utilizzato in quanto era riservato e non poteva pertanto essere comunicato ai concorrenti. Di conseguenza, come parametro di riferimento è stato utilizzato un margine di profitto già utilizzato in un precedente procedimento riguardante un altro prodotto chimico fabbricato da un'azienda analoga e importato nell'Unione in circostanze simili a quelle del presente caso⁽¹⁾. Questo margine di profitto è la base più obiettiva disponibile allo scopo di giungere a una stima soddisfacente di un prezzo all'esportazione stabilito unicamente secondo considerazioni di mercato. Il margine di profitto ragionevole utilizzato era del 5 %. Poiché il margine di profitto realizzato dalle società collegate nell'Unione è sensibilmente inferiore a tale soglia, e data la non sostenibilità di tali profitti, il prezzo di trasferimento non ha potuto essere considerato attendibile.
- (17) Non è peraltro necessariamente richiesto produrre prove del fatto che vi sia stata compensazione incrociata tra le società collegate o che taluni costi, di norma a carico dell'importatore, siano stati sostenuti da una qualsiasi delle parti. Come menzionato sopra, tali costi sono sempre sostenuti da una società collegata qualora tale società eserciti funzioni di vendita e importazione. Come conseguenza del rapporto di associazione tra le società collegate non è possibile escludere l'esistenza di compensazione incrociata mediante altri prodotti né di tali costi: i prezzi di trasferimento non sono pertanto attendibili.

⁽¹⁾ Regolamento (UE) n. 1036/2010 della Commissione, del 15 novembre 2010, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di polvere di zeolite A originaria della Bosnia-Erzegovina (GUL 298 del 16.11.2010, pag. 27).

