

**REGLAMENTO (CE) Nº 1742/2000 DE LA COMISIÓN**

**de 4 de agosto de 2000**

**por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno (PET) originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(1)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 905/98 <sup>(2)</sup>, y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta del Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

**A. PROCEDIMIENTO**

**1. Inicio**

- (1) En noviembre de 1997, la Comisión comunicó, mediante anuncio («Anuncio de apertura») publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* <sup>(3)</sup> el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinado politereftalato de etileno (PET) originario de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea (en adelante «Corea»), Taiwán y Tailandia y abrió una investigación.
- (2) El procedimiento se inició a consecuencia de una denuncia presentada en septiembre de 1999 por la Asociación de fabricantes europeos de plásticos (APME) («el denunciante») en nombre de los fabricantes que representan el 85 % de la producción comunitaria del politereftalato de etileno. La denuncia contenía pruebas de la existencia del dumping de dicho producto y del perjuicio importante resultante. Estas pruebas se consideraron suficientes para justificar la apertura de una investigación.
- (3) En noviembre de 1999, la Comisión abrió una investigación antidumping en relación con las importaciones del mismo producto originarias de la India, Indonesia, Corea, Malasia, Taiwán y Tailandia <sup>(4)</sup>.
- (4) La Comisión informó oficialmente del inicio del procedimiento a los productores exportadores y a los importadores/comerciantes notoriamente afectados, así como a sus asociaciones, a los representantes de los países exportadores afectados, a los usuarios, proveedores, y al denunciante. Se brindó a las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de

solicitar ser oídas en el plazo fijado en el anuncio de apertura.

- (5) Varios productores exportadores de los países afectados, así como productores y usuarios e importadores/comerciantes comunitarios presentaron sus opiniones por escrito. A todas las partes que así lo solicitaron en el plazo anteriormente mencionado y que manifestaron que existían razones particulares por las que debía concedérseles una audiencia y la oportunidad de ser oídas.
- (6) La Comisión envió cuestionarios a las partes notoriamente afectadas y a todas las demás empresas que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio. Se recibieron respuestas de nueve productores comunitarios, de diecisiete productores exportadores de los países afectados, así tres importadores en la Comunidad vinculados a los productores exportadores. La Comisión también recibió respuestas de tres importadores/comerciantes comunitarios no vinculados, así como de nueve usuarios, cinco proveedores y cinco asociaciones profesionales. La Comisión investigó y verificó toda la información que consideró necesaria para la determinación preliminar del dumping y del perjuicio resultante para la Comunidad. Se realizaron inspecciones en los locales de las siguientes empresas:

1) *Productores comunitarios*

- Du Pont Polyesters Ltd (Reino Unido),
- Eastman Chemicals BV (Países Bajos),
- INCA International SpA (Italia),
- Italtel Preforme SpA (Italia),
- KOSA GmbH (Alemania),
- Shell Chemicals Ltd (Reino Unido),
- Wellman PET Resins Europa (Países Bajos),
- Aussapol SpA (Italia),
- CEP-Tergal Fibre (Francia).

2) *Importadores independientes en la Comunidad*

- Polytrade GmbH (Alemania),
- Global Services International (Italia).

3) *Usuarios*

- Crown Cork and Seals — European division (Francia),
- Guala Closures, Polybox Group (Italia),
- Evian — Volvic, Danone Group (Francia),
- Perrier Vittel M.T, Nestlé Group (Francia),
- Cott Beverages Ltd (Reino Unido).

<sup>(1)</sup> DO L 56 de 6.3.1996, p. 1.

<sup>(2)</sup> DO L 128 de 30.4.1998, p. 18.

<sup>(3)</sup> DO C 319 de 6.11.1999, p. 4.

<sup>(4)</sup> DO C 319 de 6.11.1999, p. 2.

- 4) *Suministradores*  
— BP Amoco Chemicals Ltd (Reino Unido).
- 5) *Productores exportadores*
- India  
— Reliance Industries Ltd., Bombay,  
— Pearl Engineering Polymers Limited — Nueva Delhi.
- Indonesia  
— P.T. Bakrie Kasei Corporation, Yakarta,  
— P.T. Indorama Synthetics Tbk., Yakarta,  
— P.T. Polypet Karyapersada, Yakarta.
- Malasia  
— Hualon Corporation — Kuala Lumpur,  
— MPI Polyester Industries — Shah Alam.
- Corea  
— Honam Petrochemical Corporation — Seúl,  
— Tongkook Corporation — Seúl,  
— Daehan Synthetic Fiber Corporation — Seúl,  
— SK Chemicals Corporation — Seúl.
- Taiwán  
— Tuntex Distinct Cooperation — Taipei,  
— Shinkong Synthetic Fibers Corporation — Taipei,  
— Far Eastern Textile Ltd. — Taipei,  
— Nan Ya Plastics Corporation — Taipei.
- Tailandia  
— Thai Shingkong Industry Corporation Limited — Bangkok.
- (7) La investigación sobre el dumping y el perjuicio cubrió el período comprendido entre el 1 de octubre de 1998 y el 30 de septiembre de 1999 (el «período de investigación» o «PI»). El examen de las distintas tendencias en el contexto del análisis del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 enero de 1996 y el final del PI (en lo sucesivo denominado «el período de análisis»).

## 2. Producto afectado y producto similar

### *Producto afectado*

- (8) El producto considerado es el politereftalato de etileno utilizado normalmente en la industria del plástico para la fabricación de botellas y láminas. Existe también otra clase de politereftalato de etileno utilizado para la fabricación de fibra de poliéster. El proceso de fabricación de las dos clases de politereftalato de etileno es idéntico hasta una determinada fase, ya que ambas clases se producen mediante la policondensación de ácido de tereftalato purificado (PTA) o de tereftalato de dimetilo con glicol etilénico (MEG). El politereftalato de etileno para uso en la industria del plástico está polimerizado de manera similar al utilizado para la fabricación de fibras, empleándose en algunos casos las mismas instalaciones. La diferencia entre los dos tipos de politereftalato de etileno viene fundamentalmente determinada por el hecho de que el producto afectado está sometido a un

proceso adicional denominado «tratamiento de estado sólido» que aumenta su valor de «viscosidad intrínseca» (valor IV o valor ItV). Por lo tanto, es el grado de IV el que distingue el producto afectado del politereftalato de etileno utilizado en la industria de fibras de poliéster. El politereftalato de etileno con valores IV inferiores a 0,7 se utiliza para fabricar fibra de poliéster, por lo que no le afecta la presente investigación antidumping.

- (9) La viscosidad del politereftalato de etileno puede también expresarse de otra forma, a saber, en términos del denominado «coeficiente de viscosidad» (o «valor de viscosidad»). Durante la investigación se constató que el equivalente de IV un valor de 0,7 es un coeficiente de viscosidad de 78 ml/g determinado por medido de pruebas realizadas con arreglo a la norma DIN 53728 y no, según lo indicado por el denunciante, un coeficiente de 173. Este valor proviene del uso incorrecto de la norma de prueba DIN 53728 en un informe publicado por Hoechst en 1991. Por consiguiente, la Comisión decidió utilizar el correspondiente valor de 78 ml/g o valores más altos, ya que, con arreglo a la aplicación correcta de la prueba DIN 53728, ese es el coeficiente de viscosidad para el tipo de politereftalato de etileno utilizado para fabricar botellas y láminas de plástico.
- (10) Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, el producto considerado se define como politereftalato de etileno con un coeficiente de viscosidad de 78 ml/g o superior, lo que corresponde a un valor de viscosidad intrínseca de 0,7 o superior («PET» o «politereftalato de etileno»), importado bajo el código NC 3907 60 20 y el código NC ex 3907 60 80.
- (11) La investigación ha mostrado que hay varios tipos de PET, que se definen con arreglo a una serie de factores tales como la viscosidad, aditivos, comportamiento de fusión, etc., aunque todos compartan las mismas características y aplicaciones básicas.

### *Producto similar*

- (12) Los servicios de la Comisión constataron que el PET producido por la industria de la Comunidad y vendido en el mercado comunitario y el PET producido en los países afectados y exportado a la Comunidad son productos similares, puesto que no existen diferencias en las características y aplicaciones básicas de los diversos tipos de PET. Lo mismo ocurre con el PET vendido en el mercado interior de los países exportadores y el PET exportado a la Comunidad. Por lo tanto, estos productos son similares a efectos del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento (CE) nº 384/96 (el «Reglamento de base»).

## B. DUMPING

### 1. Metodología general

- (13) La metodología general que se expone a continuación se ha aplicado a todos los países exportadores afectados. La presentación de las conclusiones respecto a dumping en cada uno de los seis países afectado sólo describe, por consiguiente, lo que es específico a cada país exportador.

*Valor normal*

- (14) En cuanto a la determinación del valor normal, la Comisión determinó en primer lugar, para cada productor exportador, si sus ventas interiores totales de PET eran representativas al compararlas con sus ventas totales a la Comunidad del producto afectado. De conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base, las ventas interiores de un productor exportador se consideraron representativas cuando el volumen interior total de ventas representaba al menos el 5 % de su volumen total de ventas de exportación a la Comunidad.
- (15) La Comisión identificó posteriormente los tipos de PET vendidos en el mercado interior por las empresas con ventas interiores globalmente representativas que eran idénticos o directamente comparables a los tipos de PET vendidos para su exportación a la Comunidad.
- (16) Para cada uno de estas categorías de PET se determinó si las ventas interiores eran suficientemente representativas a efectos del apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base. Las ventas interiores de un tipo específico de PET se consideraron suficientemente representativas cuando el volumen interior total de ventas de PET de ese tipo durante el PI representó el 5 % o más del volumen total de ventas de PET del tipo comparable exportado a la Comunidad.
- (17) Se examinó igualmente si las ventas interiores de cada tipo de producto podían considerarse que habían sido realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, estableciendo la proporción de ventas rentables del tipo en cuestión a clientes independientes. En aquellos casos en que el volumen de ventas realizadas a un precio neto de venta igual o superior al coste estimado de producción (en adelante también denominadas «ventas rentables») representara el 80 % o más del volumen total de ventas y cuando el precio medio ponderado de ese tipo de PET fuera igual o superior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio medio ponderado de la totalidad de las ventas interiores realizadas durante el PI, independientemente de si todas esas ventas eran o no rentables. Cuando el volumen de ventas rentables representaba menos del 80 %, pero más del 10 % del volumen total de ventas, el valor normal se calculó únicamente a partir de una media ponderada de las ventas rentables.
- (18) En aquellos casos en los que el volumen de ventas rentables de cualquier tipo de PET representara menos del 10 % del volumen total de ventas, se consideró que este tipo concreto se vendió en cantidades insuficientes para que el precio interno proporcionase una base apropiada para determinar el valor normal.
- (19) Siempre que no fue posible utilizar los precios internos de un tipo específico de PET vendido por un productor exportador, hubo que utilizar el valor normal calculado con preferencia a los precios practicados en el mercado interno por otros productores exportadores. Debido al número de tipos distintos de PET y a la variedad de factores (tales como la viscosidad, aditivos, comportamiento de fusión, etc.) que afectan a estos precios, la

utilización de los precios interiores de otros productores exportadores habría obligado en este caso a realizar numerosos ajustes, la mayoría de los cuales tendría que haberse basado en estimaciones. Por lo tanto, se consideró que el valor calculado para cada productor exportador constituía una base más apropiada para establecer el valor normal.

- (20) Por consiguiente, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal se calculó añadiendo a los costes de fabricación de los tipos exportados, ajustados en caso necesario, un porcentaje razonable para los gastos de venta, generales y administrativos («VGA») y un margen razonable de beneficio. Con este fin, la Comisión examinó si los gastos VGA incurridos y el beneficio obtenido por cada uno de los productores exportadores afectados en el mercado interior constituían datos fiables.
- (21) Los gastos VGA reales en el mercado interior se consideraron fiables cuando el volumen de ventas interiores de la empresa afectada podía considerarse representativo en comparación con el volumen de ventas de exportación a la Comunidad. El margen de beneficio en el mercado interno se determinó basándose en las ventas interiores de los tipos de PET vendidos en el curso de operaciones comerciales normales. Para ello se aplicó la metodología expuesta en el considerando 17. Cuando estos criterios no se cumplían, se utilizó una media ponderada de los gastos de VGA y/o del margen beneficios de las otras empresas con suficientes ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en el país afectado.

*Precio de exportación*

- (22) En todos los casos en que el PET se exportó a clientes independientes en la Comunidad, el precio de exportación se determinó de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base de los precios de exportación realmente pagados o pagaderos.
- (23) Cuando las ventas de exportación se efectuaron a un importador vinculado, el precio de exportación se calculó de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base del precio al que los productos importados se revendieron por primera vez a un comprador independiente. En estos casos, se realizaron ajustes por todos los costes contrarios entre la importación y la reventa y por los beneficios acumulados, a fin de establecer un precio de exportación fiable. Este margen de beneficio se fijó en un 5 %, porcentaje que se consideró por la función desempeñada por las partes afectadas.

*Comparación*

- (24) A efectos de una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

*Margen de dumping para las empresas investigadas*

- (25) De conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal medio ponderado por tipo de PET se comparó para cada productor exportador con el precio de exportación medio ponderado por tipo. Sin embargo, si existiera un modelo de precios de exportación que difiriera perceptiblemente entre diversos compradores, regiones o épocas y si la metodología anteriormente mencionada no reflejara en su totalidad el dumping practicado, el valor normal ponderado se comparó con los precios de todas las transacciones individuales a la Comunidad.

*Margen de dumping residual*

- (26) Por lo que respecta a las empresas que no cooperaron, se determinó un margen de dumping residual de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, sobre la base de los datos factuales disponibles.
- (27) Teniendo en cuenta el alto grado de cooperación en todos los países, se decidió fijar el margen de dumping residual al nivel del margen de dumping más elevado de entre las empresas que cooperaron, con el fin de garantizar la eficacia de las medidas que pudieran adoptarse.

**2. India**

- (28) Tres empresas contestaron al cuestionario para productores exportadores.

*Valor normal*

- (29) En su respuesta al cuestionario, una empresa india dedujo de sus precios de venta en el interior que aparecían en las facturas, una cantidad en concepto de impuesto de ventas alegando que este impuesto se había pagado indirectamente por adelantado. La investigación reveló que de hecho se había eximido a la empresa del impuesto de ventas durante el PI. Se corrigió por lo tanto el listado de las ventas nacionales en consecuencia.
- (30) Para todos los tipos de PET exportados por los productores exportadores indios excepto uno, la Comisión pudo establecer el valor normal sobre la base de los precios de venta nacionales, con arreglo al apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (31) Para el tipo de PET restante, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Dado que la empresa tenía suficientes ventas interiores de otros tipos de PET, los gastos de VGA y el margen de beneficio obtenido en estas ventas se utilizaron para calcular el valor normal.

*Precio de exportación*

- (32) Todas las ventas de exportación se realizaron a importadores independientes en la Comunidad. Por lo tanto, el precio de exportación se estableció de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base en

cuanto a se refiere a los precios realmente pagados o pagaderos.

*Comparación*

- (33) Se hicieron ajustes para tener en cuenta las diferencias en transporte, seguros, mantenimiento, descarga y costes accesorios, créditos, comisiones y devolución de derechos, siempre que éstos fueran pertinentes y estuvieran justificados.
- (34) La solicitud de una empresa india de que se efectuase un ajuste en concepto de devolución de derechos se constató que no estaba justificada. Se estableció que todo beneficio derivado del sistema de bonificación de derechos afectaba de igual modo tanto a los costes y precios nacionales como a los de exportación. Por consiguiente, no pudo aceptarse esta solicitud.
- (35) La misma empresa pidió que se procediese a un ajuste del valor normal en concepto del denominado «descuento por fidelidad». La investigación reveló que éste era de hecho un gasto de promoción de ventas pagadero a los agentes de ventas con posterioridad al PI y que estaba condicionado al logro de objetivos específicos de venta. Además, esta petición estaba relacionado con rendimientos hipotéticos de venta y no se demostró que este sistema de descuentos fuese empleado tradicionalmente o de forma regular. Por consiguiente, el ajuste reclamado fue rechazado.
- (36) Esta misma empresa solicitó también que se realizase un ajuste para tener en cuenta los salarios de los vendedores tanto en el mercado interior como en el mercado de exportación. No obstante, la empresa no pudo proporcionar las pruebas necesarias en apoyo de esta solicitud o para demostrar este factor afectaba la comparabilidad de los precios. Por consiguiente, la solicitud fue rechazada tanto con respecto al mercado nacional como al de exportación.

*Margen de dumping*

- (37) Tal como está previsto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados de cada tipo del producto considerado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente de dicho producto.
- (38) La comparación mostró la existencia de dumping en el caso de los productores exportadores que cooperaron. Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, son:

Reliance Industries Ltd	52,6 %
Pearl Engineering Polymers Limited	30,0 %
Margen de dumping residual	52,6 %

### 3. Indonesia

- (39) Tres empresas contestaron al cuestionario para productores exportadores. También enviaron respuestas una empresa comunitaria relacionada con un productor exportador y una empresa establecida fuera de la Comunidad vinculada al mismo productor exportador.

#### Valor normal

- (40) Una empresa indonesia presentó información engañosa, en el sentido del apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base, referente a su organización y a los gastos de VGA en que había incurrido para producir y vender el producto afectado. Por otra parte, como la empresa solamente proporcionó información sobre una parte de los gastos de VGA en que había incurrido para la producción y venta del PET, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base, se decidió hacer caso omiso de los gastos alegados y utilizar la información disponible, utilizando la media de los gastos de VGA nacionales que se habían establecido para los otros dos productores exportadores indonesios que cooperaron.
- (41) Otro productor exportador no informó de todos los gastos de VGA en que incurrió para la producción y venta del producto afectado. Sin embargo, habida cuenta de que la parte interesada había cooperado en la medida de sus posibilidades, y que la información presentada podía ser verificada, la Comisión pudo corregir los datos consignados en el cuestionario sobre la base de la información obtenida y verificada *in situ*.
- (42) En el caso de un productor exportador indonesio la Comisión pudo establecer el valor normal de una serie de tipos del producto basándose en los precios nacionales de venta de tipos comparables del producto, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (43) En todos los demás casos la Comisión calculó el valor normal con arreglo al apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. En el caso de un productor exportador con ventas interiores representativas (véase el considerando 21, esto se hizo añadiendo al coste de fabricación de los tipos de PET exportados sus propios gastos de VGA de la empresa y el propio beneficio de la empresa. En el caso de otro productor exportador se utilizaron sus propios gastos de VGA y el margen de beneficios de la empresa que tenía suficientes ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior. Para la empresa a la que se le aplicó el apartado 1 del artículo 18, se utilizaron los costes de fabricación de la propia empresa para los tipos de exportados, los gastos medios de VGA de otros productores exportadores que cooperaron, y el margen de beneficios de la empresa que tenía suficientes ventas en el curso de operaciones comerciales normales en Indonesia.

#### Precio de exportación

- (44) Todas las ventas de exportación a la Comunidad del producto afectado realizadas por dos productores exportadores indonesios estaban destinadas a clientes comunitarios independientes. Por lo tanto, el precio de exportación se estableció de conformidad con el apartado 8 del

artículo 2 del Reglamento de base, en cuanto a los precios realmente pagados o pagaderos.

- (45) Un productor exportador indonesio hizo todas sus ventas de exportación a clientes comunitarios independientes, a través de dos empresas comerciales vinculadas, una de las cuales tenía sede en la Comunidad. Por consiguiente, la Comisión tuvo que calcular el precio de exportación de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.

#### Comparación

- (46) Se hicieron ajustes para tener en cuenta las diferencias en transporte, seguros, mantenimiento, descarga y costes accesorios, embalaje, créditos y comisiones, siempre que éstos fueran pertinentes y estuvieran justificados.

#### Margen de dumping

- (47) Tal como está previsto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados de cada tipo del producto considerado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente del producto considerado.
- (48) La comparación mostró la existencia de dumping en el caso de los productores exportadores que cooperaron. Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, son:

P.T. Bakrie Kasie Corporation, Yakarta	63,5 %
P.T. Indorama Synthetics Tbk	15,2 %
P.T. Polypet Karyapersada	73,7 %
Margen de dumping residual	73,7 %

### 4. República de Corea

- (49) Tres empresas contestaron al cuestionario para productores exportadores. Uno de estos productores exportadores finalmente decidió no cooperar porque no permitió a la Comisión que realizara la inspección en sus locales. Dos empresas vinculadas a uno de los productores exportadores que cooperaron, una en Corea y otra en la Comunidad, contestaron al cuestionario destinado a empresas vinculadas.

#### Valor normal

- (50) En el caso de dos productores exportadores coreanos hubo que corregir algunos elementos de los costes de conformidad con lo dispuesto en el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento de base.

- (51) Para todos los productores exportadores coreanos excepto uno, la Comisión pudo determinar el valor normal sobre la base del precio de venta nacional de conformidad con el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (52) En el caso de una empresa, la Comisión calculó el precio de exportación de conformidad con lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Para este productor exportador, con ventas interiores representativas que sin embargo no se habían efectuado en el curso de operaciones comerciales normales, la Comisión utilizó los gastos de VGA de dicho productor exportador y la media ponderada del margen de beneficio de las demás empresas coreanas con suficientes ventas en el curso de operaciones comerciales normales.

#### *Precio de exportación*

- (53) Todas las ventas del producto afectado de tres productores exportadores coreanos se hicieron directamente a clientes independientes en la Comunidad, por lo que el precio de exportación se estableció con arreglo a lo dispuesto en el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (54) Un productor exportador coreano realizó sus ventas de exportación a la Comunidad tanto directamente a clientes independientes como vía un importador comunitario vinculado. Por lo tanto, para este último se calculó un precio de exportación con arreglo a lo dispuesto en el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, mientras que el precio de exportación para el resto de las ventas se determinó de conformidad con lo dispuesto en el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (55) Una empresa coreana alegó los precios de exportación de las ventas de muestras no debían utilizarse para determinar el precio de exportación. Sin embargo, la verificación realizada mostró que las cantidades de algunas de estas llamadas muestras eran mayores que las de las transacciones comerciales normales, y que tales ventas eran parte de una estrategia de comercialización para obtener una cuota de mercado. Por lo tanto se consideró justificado incluir las ventas de exportación de muestras, excepto aquellas que, claramente, no se habían efectuado en cantidades comerciales normales.

#### *Comparación*

- (56) Se hicieron ajustes para tener en cuenta las diferencias en transporte, seguros, mantenimiento, descarga y costes accesorios, embalaje, comisiones y gravámenes a la importación e impuestos indirectos (reducción de derechos), siempre que éstos fueran pertinentes y estuvieran justificados.
- (57) Tres productores exportadores coreanos solicitaron que se realizara un ajuste del valor normal para tener en cuenta los costes de crédito. Sin embargo, las empresas vendieron el producto afectado a sus clientes nacionales bajo el llamado sistema de «cuenta abierta» utilizado en

el mercado interior coreano. Las condiciones de pago no se acordaron en el momento de la venta o, cuando se habían acordado previamente, de hecho se ignoraron. Por consiguiente, en virtud de lo dispuesto en el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, no pudo aceptarse el ajuste solicitado.

- (58) Tres productores exportadores solicitaron un ajuste del valor normal a título de devolución de derechos. La verificación reveló que la primera empresa también se benefició de la devolución de derechos en parte de sus ventas interiores. A falta de un factor que afectara la comparabilidad de los precios, se concluyó que estas ventas interiores cumplían las condiciones para otorgar un ajuste. La Comisión redujo en consecuencia el ajuste. La segunda empresa no proporcionó ninguna prueba sobre la relación entre el importe de la devolución de derechos reclamado y las materias primas físicamente incorporadas al producto durante el PI. Por lo tanto, el importe de la devolución de derechos se volvió a calcular para reflejar que el importe de los derechos abonados por las materias primas importadas durante el PI. La tercera empresa proporcionó información engañosa en cuanto al método de cálculo para su demanda y no fue posible establecer una cuantificación exacta del ajuste solicitado a título de devolución de derechos. Por consiguiente, el ajuste solicitado no pudo otorgarse.

- (59) Una empresa solicitó un ajuste a título de las diferencias de fase comercial entre las ventas en el mercado interior y las ventas de importación, Las supuestas fases comerciales diferentes no estaban presentes en el mercado interior. Puesto que la empresa no demostró la existencia de diferencias reales y claras en las funciones y precios correspondientes a las distintas fases comerciales, de conformidad con lo dispuesto en el inciso ii) de la letra d) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, la solicitud de ajuste fue rechazada.

#### *Margen de dumping*

- (60) Tal como está previsto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados de cada tipo del producto considerado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente del producto considerado.
- (61) En el caso de un productor exportador coreano, este método no habría reflejado el alcance real del dumping practicado. Como, por otra parte, la configuración de los precios de exportación difería notablemente según los distintos compradores y zonas, el valor normal establecido en función de la media ponderada se comparó con los precios de todas las exportaciones individuales a la Comunidad.
- (62) La comparación mostró la existencia de dumping en el caso de los productores exportadores que cooperaron. Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, son:

Honam Petrochemical Corporation	19,8 %
Tongkook Corporation	55,8 %
Daehan Synthetic Fiber Corporation	5,1 %
SK Chemicals Corporation	3,2 %
Margen de dumping residual	55,8 %

### 5. Malasia

- (63) Dos empresas contestaron al cuestionario para productores exportadores.

#### Valor normal

- (64) En el caso de uno de los tipos de PET vendido por uno de los productores exportadores malasios, la Comisión pudo determinar el valor normal basándose en el precio de venta nacional, de conformidad con el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (65) Para el único otro tipo de PET vendido por la empresa anteriormente mencionada, así como para todos los tipos vendidos por la otra empresa que cooperó, la Comisión calculó el valor normal con arreglo a lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Se utilizó el margen de gastos de VGA y el margen de beneficio de las propias empresas, de conformidad con el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (66) Una empresa malaya asignó incorrectamente determinados gastos de VGA, en especial los gastos financieros. Por consiguiente, la Comisión rectificó los gastos de VGA proporcionados reasignando los gastos pertinentes basándose en los hechos establecidos durante la inspección.

#### Precio de exportación

- (67) Todas las ventas del producto afectado realizadas en el mercado comunitario por los dos productores exportadores malasios que cooperaron se hicieron a clientes independientes en la Comunidad. Por lo tanto, el precio de exportación se estableció de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, con respecto a los precios realmente pagados o pagaderos.

#### Comparación

- (68) Se efectuaron ajustes por diferencias en el transporte, seguros, los gastos de mantenimiento, comisiones, crédito y otros factores, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

- (69) Una empresa solicitó un ajuste del valor normal para tener en cuenta una supuesta diferencia en la fase comercial. No obstante, dicha empresa fue incapaz de demostrar que la supuesta diferencia en la fase comercial afectara a la comparabilidad de los precios o de proporcionar las pruebas de apoyo necesarias para justificar su solicitud. Por otra parte, la demanda se basaba únicamente en cuatro transacciones con pretendidos distribuidores cuyas funciones no se demostró que fueran regular y debidamente diferentes de las de otros compradores. Se rechazó por lo tanto la solicitud.

#### Margen de dumping

- (70) Tal como está previsto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados de cada tipo del producto considerado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente del producto considerado.
- (71) La comparación mostró la existencia de dumping en el caso de los productores exportadores que cooperaron. Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, son:

Hualon Corporation	8,3 %
MPI Polyester Industries	34,2 %
Margen de dumping residual	34,2 %

### 6. Taiwán

- (72) Tres empresas contestaron al cuestionario para productores exportadores.
- (73) Una empresa taiwanesa no exportó el producto afectado a la Comunidad durante el PI. Sin embargo, la empresa alegó que para determinar qué ventas correspondían al PI debía utilizarse como fecha de venta la fecha del contrato y no la fecha de facturación. La práctica constante de la Comisión es utilizar la fecha de facturación como fecha de la venta, puesto que las condiciones materiales de venta normalmente se fijan de forma irrevocable en la factura para el cliente. Pueden admitirse excepciones a esta norma, por ejemplo, en aquellos casos en que la fecha del contrato, de la orden de compra o de confirmación de la orden, pudiera ser más apropiada para determinar las condiciones reales de venta, con arreglo a lo dispuesto en la letra j) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. Sin embargo, ninguna de estas excepciones era aplicable a esta empresa. Por lo tanto, debe rechazarse la solicitud. Habida cuenta de la ausencia de ventas pertinentes de exportación a la Comunidad durante el PI, no se estableció ningún margen de dumping individual para la empresa en cuestión.

*Valor normal*

- (74) Para todos excepto uno de los otros tres que productores exportadores taiwaneses, la Comisión pudo determinar el valor normal basándose en los precios de venta en el mercado nacional, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (75) En el caso de la empresa restante, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Se utilizó para ello el margen de los gastos de VGA y el margen de beneficio de la propia empresa, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base.

*Precio de exportación*

- (76) Todas las ventas de exportación del producto afectado a la Comunidad realizadas por los productores exportadores taiwaneses estaban destinadas a clientes independientes en la Comunidad. Por lo tanto, el precio de exportación se determinó de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, respecto a los precios realmente pagados o pagaderos.

*Comparación*

- (77) Se efectuaron ajustes por diferencias en el transporte, seguros, gravámenes, embalaje y créditos y comisiones, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

*Margen de dumping*

- (78) Tal como está previsto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados de cada tipo del producto considerado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente del producto considerado.
- (79) La comparación mostró la existencia de dumping en el caso de los productores exportadores que cooperaron. Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, son:

Shinkong Synthetic Fibers Corporation	8,1 %
Far Eastern Textile Ltd	8,1 %
Tuntex Distinct Corporation	12,4 %
Margen de dumping residual	12,4 %

**7. Tailandia**

- (80) Una empresa contestó al cuestionario para productores exportadores. Una empresa de la Comunidad vinculada al productor exportador y una empresa establecida fuera de la Comunidad vinculada al mismo productor exportador también enviaron respuestas.

*Valor normal*

- (81) En el caso del productor exportador tailandés, la Comisión pudo determinar el valor normal basándose en los precios de venta en el mercado nacional, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base.

*Precio de exportación*

- (82) El productor exportador tailandés realizó ventas de exportación a la Comunidad tanto directamente a los clientes independientes como vía un importador comunitario vinculado. Por lo tanto, para este último se ha determinado un precio de exportación calculado con arreglo a lo dispuesto en el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.

*Comparación*

- (83) Se efectuaron ajustes por diferencias en los gravámenes a la importación, transporte, mantenimiento, embalaje, créditos y comisiones, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

*Margen de dumping*

- (84) Tal como está previsto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados de cada tipo del producto considerado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente del producto considerado.
- (85) La comparación mostró la existencia de dumping en el caso del productor exportador. Los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria son los siguientes:

Thai Shinkong Industry Corporation	32,5 %
Margen de dumping residual	32,5 %

**8. Conclusión**

- (86) La Comisión estableció la existencia de importantes márgenes de dumping en el caso de todas las empresas que cooperaron y en todos los países afectados por el procedimiento. En el caso de seis de estas empresas de cuatro países distintos (la India, Indonesia, Malasia y Corea) los precios de exportación eran tan bajos que no cubrían los costes totales de fabricación del producto por las empresas. En el caso de algunas de las empresas, las pérdidas registradas sobre las ventas a la Comunidad eran considerables y en un caso eran superiores al 50 % del volumen de negocios. Este comportamiento indica una política de fijación de precios sumamente agresiva con respecto a las exportaciones destinadas a la Comunidad.



### C. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

- (87) Los 9 productores comunitarios que cooperaron en la investigación, es decir, contestaron a los cuestionarios de la Comisión, autorizaron verificaciones sobre el terreno y proporcionaron a la Comisión información adicional cuando se les solicitó, fueron:
- Du Pont Polyesters Ltd (UK),
  - Eastman Chemicals BV (NL),
  - INCA International SpA (I),
  - Italtel Preforme SpA (I),
  - KOSA GmbH (D),
  - Shell Chemicals Ltd (UK),
  - Wellman PET Resins Europe (NL),
  - Aussapol SpA (I),
  - CEP-Tergal Fibre (F).
- (88) Debe señalarse que, aunque Aussapol SpA y CEP-Tergal Fibre no estuvieran entre las empresas en cuyo nombre se presentó la denuncia, estas empresas han apoyado la denuncia y colaborado en la investigación.
- (89) Conviene igualmente señalar que, aunque disponga de instalaciones de fabricación en Malasia, se ha considerado a Eastman como parte de la industria de la Comunidad puesto que su empresa afiliada ha exportado solamente cantidades insignificantes de PET a la propia Eastman. Ninguna otra empresa que cooperó importó PET de los países afectados durante el PI.
- (90) Ninguno de los otros tres productores europeos respondió a los cuestionarios de la Comisión o manifestó oposición al procedimiento.
- (91) La producción conjunta de los nueve productores que cooperaron durante el PI fue de 1 042 350 toneladas, es decir, el 85 % de la producción comunitaria cuyo total se ha estimado en 1 220 000 toneladas.
- (92) Por consiguiente, la Comisión considera que estos nueve productores comunitarios que cooperaron constituyen «la industria de la Comunidad» a efectos del apartado 1 del artículo 4 y del apartado 4 del artículo 5 del Reglamento de base.

### D. PERJUICIO

#### 1. Observación preliminar

##### Información

##### a) Datos relativos a las importaciones

- (93) Como fuente para los datos relativos a las importaciones se utilizó la información de Eurostat, junto con los datos presentados por los productores exportadores. La clasificación de la NC que se ha utilizado, NC 3907 60 00, incluye el politereftalato de etileno en sus formas primarias, es decir, no sólo el producto afectado sino también la granza de PET utilizada para fabricar fibras de poliéster. Habida cuenta de que la producción comunitaria de fibras de poliéster para las que se utiliza se mantuvo estable entre 1996 y el principio del PI<sup>(1)</sup>, la Comisión estimó que las importaciones de granza de

PET utilizada para la producción de fibras de poliéster también se habían mantenido estables.

- (94) Según la demanda presentada, el producto afectado representó, en volumen, el 90 % de todas las importaciones correspondientes a 1998, siendo el 10 % restante (aproximadamente 47 000 toneladas) utilizado para fabricar fibras de poliéster. Esta información fue confirmada durante la investigación por las estimaciones realizadas por varios productores comunitarios y publicaciones de investigación de mercados. Para todos los años examinados, se dedujo la misma cantidad estimada de importaciones de granza de PET utilizada en la fabricación de fibras de poliéster (47 000 toneladas) de las importaciones registradas por Eurostat, para determinar el volumen total del producto afectado importado en la Comunidad.

- (95) Por países, las cantidades importadas se determinaron siguiendo la misma metodología, pero teniendo asimismo en cuenta los datos presentados por los productores exportadores que cooperaron.

##### b) Datos relativos a la industria de la Comunidad

- (96) Los datos sobre la industria comunitaria se obtuvieron a partir de las respuestas verificadas del cuestionario proporcionadas por los nueve productores comunitarios que cooperaron. Se solicitaron los datos correspondientes al período comprendido entre 1995 y el PI, pero durante este período, la industria de la Comunidad se reestructuró considerablemente mediante varias fusiones y divisiones. Por consiguiente, no todas las empresas podían proporcionar datos que se remontasen tan atrás. Por ello, 1996 es el primer año para el cual se dispone de datos lo suficientemente completos sobre la industria de la Comunidad con la estructura que tenía durante el PI.
- (97) No obstante, para poder analizar a fondo la situación de la industria de la Comunidad, especialmente en cuanto a precios y rentabilidad, es necesario disponer de un panorama de la evolución del mercado comunitario del PET durante un período de tiempo más largo. Por ello, siempre que fue necesario, se utilizaron los datos proporcionados por la industria de la Comunidad y los procedentes de fuentes profesionales externas.

#### 2. Evolución del mercado comunitario de PET desde el principio de los años 90

- (98) El PET es un producto que empezó utilizarse de forma extensiva en la Comunidad a finales de la década de los 80 para embotellar bebidas no alcohólicas, y después progresivamente para embotellar agua mineral y de manantial. Así pues, la demanda comunitaria de PET ha crecido muy rápidamente desde principios de los años 90 (más de un 10 % por año). El potencial de crecimiento de este mercado es aún considerable, ya que el mercado de agua todavía no se ha desarrollado mucho en bastantes países comunitarios y la demanda de PET para otras aplicaciones (envasado de cerveza, leche, comidas preparadas) empieza a aumentar.

<sup>(1)</sup> Véase, entre otros, el Reglamento (CE) n° 124/2000 de la Comisión (DO L 16 de 21.1.2000, p. 30).

- (99) Al principio de los años noventa, la industria comunitaria del PET empezó a desarrollarse mediante la conversión de instalaciones existentes para la manufactura de fibras de poliéster o hilados. Rápidamente, sin embargo, la demanda creciente obligó a instalar cadenas de producción totalmente nuevas específicamente concebidas para el PET y para sus principales materias primas. A pesar del rápido crecimiento de las inversiones en nuevas instalaciones, la oferta no pudo satisfacer la demanda, y éste era también el caso en otras partes del mundo. Como consecuencia, durante la primera mitad de 1995 existía una penuria de PET a escala internacional. Esto trajo consigo aumentos enormes del precio del PET y de sus principales materias primas. Estos aumentos resultaron ser temporales porque unos meses más tarde se pusieron en marcha en la Comunidad unas capacidades suficientes de producción de PET y de sus materias primas. Los usuarios de PET, anticipando que los precios caerían, se abstuvieron de realizar compras tan pronto terminó la temporada alta del verano de 1995 (el consumo de PET sigue el mismo itinerario estacional que el consumo de bebidas no alcohólicas y del agua). Los precios empezaron entonces a bajar radicalmente. Este descenso se produjo antes y fue mayor que el descenso de los precios de las materias primas. Debido a este desfase, la industria de la Comunidad registró pérdidas a principios de 1996. Se esperaba que estas pérdidas serían temporales, pero, debido a la llegada de importaciones objeto de dumping al mercado comunitario, como se demostrará más abajo, la situación de hecho se deterioró más.

### 3. Consumo

- (100) El consumo aparente de PET en la Comunidad se determinó en función de las importaciones totales del producto afectado en la Comunidad, más las ventas totales verificadas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario, y la estimación de las ventas de los productores comunitarios que no cooperaron (sobre la base de sus capacidades de producción conocidas y la relación entre su media de ventas y los índices de capacidad calculados para la industria de la Comunidad).
- (101) El consumo comunitario de PET alcanzó unas 1 350 000 toneladas durante el PI. Según se muestra en el cuadro que aparece a continuación, el consumo aumentó un 63 % desde 1996 hasta el PI. Con respecto a 1998, el consumo se mantuvo casi estable durante el PI, debido principalmente a la constitución de existencias por los usuarios en 1998, aprovechando los niveles muy bajos de precios de esa época.

Consumo comunitario	1996	1997	1998	PI
	825 608 t	1 090 915 t	1 311 008 t	1 349 169 t
Índice (1999 — 100)	100	132	159	163

### 4. Importaciones en la Comunidad de los países afectados

#### *Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones*

- (102) Se examinó en primer lugar si las importaciones procedentes de todos los países afectados debían evaluarse acumulativamente, teniendo en cuenta las conclusiones sobre dumping expuestas anteriormente.

a) Importaciones originarias de la India, Corea, Malasia y Tailandia

- (103) Se constató que:

- los márgenes de dumping hallados eran superiores al mínimo en el caso de estos cuatro países;
- el volumen de las importaciones no era insignificante durante el PI, como muestran las cuotas de mercado correspondientes a estos países, que iban del 2,6 al 8 % (del 9 % al 28,5 % en términos de cuota de importaciones);

— la evaluación acumulativa parecía apropiada teniendo en cuenta las condiciones de competencia tanto entre las importaciones originarias de esos países como entre estas importaciones y el producto comunitario similar. Esto se demuestra por el hecho de que los volúmenes y las cuotas de mercado de estas importaciones se han multiplicado por un factor de 3, como mínimo, entre 1996 y el PI. El comportamiento de sus precios era similar, con un descenso de un 42 % a un 66 % entre 1996 y el PI. Durante dicho período, sus precios tenían niveles cercanos unos de otros y subcotizaban los precios medios de la industria de la Comunidad en hasta un 15,4 %. Utilizaban además los mismos o similares canales comerciales.

(104) Por todo ello, se concluyó provisionalmente que las importaciones originarias de la India, Malasia y Tailandia deben evaluarse acumulativamente.

b) Importaciones originarias de Indonesia y Taiwán

(105) Al igual que las importaciones originarias de los países anteriormente mencionados,

- los márgenes de dumping hallados eran superiores al mínimo en el caso de ambos países;
- el volumen de estas importaciones no era insignificante durante el PI, como lo demuestra su cuota de mercado del 2,7 % para las importaciones originarias de Indonesia y del 2,8 % para las importaciones originarias de Taiwán;
- el comportamiento de sus precios era similar, con un descenso entre 1996 y el PI del 40 % en el caso de las importaciones originarias de Indonesia y de un 42 % en el caso de las importaciones de Taiwán. Durante dicho período, los precios de estas importaciones tenían niveles cercanos entre sí y cercanos a los de los países anteriormente mencionados, y subcotizaban los precios medios de la industria de la Comunidad en hasta un 5 %. Utilizaban además los mismos o similares canales comerciales.

(106) No obstante, la evolución del volumen de las importaciones era distinto del de los países anteriores. Las importaciones originarias de Indonesia disminuyeron en volumen un 18 % entre 1996 y el PI, pero ello se debe a que entre 1996 y 1997 se produjo un descenso del 30 %; entre 1997 y 1998 un aumento del 100 %; y un descenso del 42 % entre 1998 y el PI. Entre 1996 y el PI, el volumen de las importaciones originarias de Taiwán disminuyó en un 23 %, siguiendo una pauta anual similar a las importaciones originarias de Indonesia (– 51 % entre 1996 y 1997, + 92 % entre 1997 y 1998, – 18 % entre 1998 y el PI).

(107) Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, se concluye provisionalmente que las importaciones originarias de Indonesia y Taiwán se realizaron en su mayor parte bajo las mismas condiciones de competencia, utilizaron los mismos canales comerciales, crecieron de forma constante entre 1997 y 1998 (al igual que las importaciones de los países antes citados), tenían importantes cuotas de mercado durante el período de investigación y se realizaron a los mismos niveles de precios que se ha constatado eran objeto de dumping. Es oportuno, por lo tanto, evaluar las importaciones originarias de los seis países afectados acumulativamente.

*Volumen de las importaciones afectadas*

(108) El volumen de las importaciones en cuestión ha evolucionado como sigue:

Importaciones	1996	1997	1998	PI
Total de los países afectados	130 036 t	161 188 t	346 059 t	307 184 t
Índice (1999 — 100)	100	124	266	236

- (109) El volumen de importaciones afectadas creció un 136 %, entre 1996 y el PI, hasta alcanzar un nivel de 307 184 toneladas. Después del crecimiento constante que se produjo desde principios de 1998 hasta finales de ese año, las importaciones iniciaron un descenso a principios de 1999, en un momento en que la industria de la Comunidad había reducido sus precios y los usuarios e importadores disponían de un alto nivel de existencias; las importaciones, sin embargo, siguieron siendo sustanciales.

*Cuota de mercado de las importaciones afectadas*

- (110) La cuota de mercado de las importaciones afectadas evolucionó como sigue:

Cuota de mercado de las importaciones	1996	1997	1998	PI
Total de los países afectados	15,8 %	14,8 %	26,4 %	22,8 %
Índice (1999 — 100)	100	94	168	145

- (111) La cuota de mercado de las importaciones afectadas alcanzó casi el 23 % durante el PI, un aumento del 45 % sobre su nivel de 1996. Entre 1998 y el PI, la cuota de mercado de estas importaciones se redujo ligeramente debido al descenso del volumen de las importaciones anteriormente descrito.

*Precios de las importaciones afectadas*

- (112) Los precios de las importaciones afectadas bajaron un 45 % desde 1996 hasta el PI, un 24 % entre 1996 y 1997, un 10,5 % entre 1997 y 1998 y un 19 % entre 1998 y el PI. Por término medio, el precio cif despachado de aduana para el producto afectado originario de los países concernidos era de 550 EUR/t durante el PI. La investigación mostró que un gran número de exportadores vendía con pérdida a la Comunidad, indicando una política de fijación de precios agresiva con respecto al mercado comunitario.

*Subcotización de precios*

- (113) Se compararon los precios de venta en el mercado comunitario de la industria de la Comunidad y los de los productores exportadores de los países afectados durante el PI. Esta comparación se realizó tras deducir bonificaciones y descuentos. Para la industria de la Comunidad se utilizaron los precios en fábrica. Para las importaciones objeto de dumping se utilizaron los precios cif en la frontera de la Comunidad, añadiéndose los derechos correspondientes y realizando un ajuste para tener en cuenta los gastos de comercialización y mantenimiento. Los ajustes se basaron en los datos recogidos durante la investigación, en especial los proporcionados por los importadores no vinculados que cooperaron.

- (114) Sobre esta base, la subcotización de precios de las importaciones objeto de dumping era:

Margen de subcotización: fluctuación					
India	Indonesia	Corea	Malasia	Taiwán	Tailandia
1,2-7,9 %	0-2,2 %	0 %	11,8-12,9 %	0 %	0 %

Estos bajos índices medios de subcotización se deben a la contención de precios causada por el comportamiento de los productores exportadores de los países afectados, que vendieron no sólo a precios de dumping, sino también a precios deficitarios. De hecho, la industria de la Comunidad se vio forzada a adaptarse a los precios de estas importaciones objeto de dumping para intentar mantener su cuota de mercado. Conviene precisar que, habida cuenta de la fuerte posición en el mercado de varios grandes compradores de productos de PET, el mercado se rige casi enteramente por consideraciones de precio.

### 5. Situación de la industria comunitaria

#### *Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad*

- (115) Como se muestra en el cuadro más abajo, la producción durante el período comprendido entre 1996 y el final del PI aumentó un 89 %. Durante el mismo período la capacidad aumentó un 83 %, lo que refleja los esfuerzos de inversión realizados por la industria de la Comunidad para estar en condiciones de suministrar al mercado comunitario que crecía rápidamente. El coeficiente de utilización de la capacidad de la industria de la Comunidad se mantuvo bastante estable durante dicho período. Las instalaciones y equipos utilizados por la industria de la Comunidad se dedican casi exclusivamente a la producción del producto afectado.

	1996	1997	1998	PI
Producción	543 318 t	750 254 t	920 988 t	1 030 781 t
Índice (1999 — 100)	100	138	169	189
Capacidad	721 252 t	1 031 086 t	1 276 569 t	1 325 745 t
Índice (1999 — 100)	100	142	176	183
Utilización de la capacidad	75 %	73 %	72 %	78 %

#### *Volumen, valor y precios unitarios de las ventas*

- (116) Como se muestra en el cuadro más abajo, las ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario a clientes no vinculados durante el período comprendido entre 1996 y el PI aumentaron en volumen un 62 % (en este contexto, los precios de venta de Italtel no se han considerado fiables y han sido ignorados). Los precios medios de venta cayeron un 36 % durante el mismo período, y sólo entre 1998 y el PI, los precios bajaron un 18 %, llegando a un nivel de 670 EUR/t para el producto entregado al cliente final.

	1996	1997	1998	PI
Volumen de ventas	522 925 t	708 272 t	783 415 t	847 376 t
Índice (1999 — 100)	100	135	150	162
Precio medio de venta (entregado)	1 055 EUR/t	861 EUR/t	827 EUR/t	670 EUR/t
Índice (1999 — 100)	100	82	78	64

*Cuota de mercado*

- (117) La cuota de mercado de la industria de la Comunidad era del 63 % en 1996, del 65 % en 1997, del 60 % en 1998 y del 62 % durante el PI. Entre 1997 y 1998 la cuota de mercado cayó un 5 %, recuperándose parcialmente durante el PI, época en que había reducido considerablemente sus precios como se ha mostrado anteriormente.

*Rentabilidad*

- (118) Con anterioridad a 1995 la industria de la Comunidad era rentable en unos momentos en que, según se ha expuesto anteriormente, operaba en un mercado bastante nuevo y de crecimiento rápido. En 1995, cuando la oferta era muy limitada, la industria de la Comunidad realizaba unos beneficios de aproximadamente un 20 % sobre sus ventas. Como el descenso de los precios del PET a partir del último trimestre de 1995 no se vio inmediatamente compensado por una correspondiente reducción de los costes, en 1996 empezaron a registrarse pérdidas: calculados sobre una media anual, los costes de las materias primas, en particular los del ácido teréftalico purificado (ATP), aumentaron un 8 % entre 1995 y 1996, mientras que los precios del PET bajaron un 35 %. Como consecuencia se registraron pérdidas del 19 % en 1996. Sin embargo, la bajada de los precios se consideró como una reacción excesiva del mercado después de sufrir un período de escasez. La industria de la Comunidad esperaba que lentamente los precios y márgenes de beneficio se fueran recuperando, pero en presencia de unas importaciones a bajo precio procedentes de los países afectados, los márgenes no aumentaron y, en 1997, las pérdidas seguían siendo del 19 %.
- (119) Las pérdidas empezaron a reducirse en 1998, pero hacia finales de año, al principio del PI, la industria de la Comunidad tuvo que adaptarse a los precios de las importaciones objeto de dumping para recuperar la cuota de mercado perdida. Como consecuencia, se produjo un empeoramiento adicional de las pérdidas financieras de un 15 %, para alcanzar un 32 % del importe neto del volumen de negocios durante el PI.
- (120) Varias partes interesadas han alegado que el mercado de PET es cíclico, con crisis periódicas de falta de capacidad que dan lugar a una subida de precios y por consiguiente a un elevado nivel de beneficios, seguidas por períodos de capacidad excesiva que deprimen los precios y pueden acarrear pérdidas. Solicitaron que este elemento cíclico se tuviese en consideración al realizar el análisis y sostuvieron que el PI correspondió a la fase baja del ciclo. Alegaron, además, que ya se veía claramente que la industria de la Comunidad se estaba recuperando y que se llegaría a una nueva cresta en el ciclo entre 2002 y 2003. Pidieron, por lo tanto, que los beneficios se observaran durante un período de tiempo más largo en lugar de analizarlos en un momento preciso.
- (121) La Comisión ha rechazado esta solicitud ya que considera que el PET es un producto cuyo consumo en grandes cantidades se ha extendido bastante recientemente y es todavía demasiado pronto para juzgar si el mercado es o no cíclico. Además, la parte baja del ciclo, si como tal pudiera considerarse, duró desde mediados de 1996 a mediados de 1999, un período demasiado largo para atribuirlo a una situación cíclica.

*Empleo*

- (122) Al final del PI, la industria de la Comunidad empleaba aproximadamente a 1 450 personas, un aumento del 20 % respecto a 1996. Entre 1998 y el PI, esta tendencia llegó a su fin ya que unas 30 personas fueron despedidas para reducir costes.

*Inversiones*

- (123) De 1996 a 1998 la industria de la Comunidad invirtió un total de 516 millones de euros en la ampliación o adquisición de nuevas capacidades, una media de 172 millones de euros por año. Durante el PI sólo se invirtieron 31 millones de euros.
- (124) Para responder a la demanda futura, que se prevé continúe aumentando de forma constante en los próximos años, se necesitarán nuevas inversiones. La mayoría de los productores comunitarios tenía planes de inversión, pero las pérdidas registradas durante el PI fueron tan importantes que los accionistas se negaron a aprobar estos planes. Por consiguiente, no se producirá ningún aumento significativo de la capacidad de la industria de la Comunidad entre 2000 y principios de 2002, ya que se tarda aproximadamente dos años en poner en funcionamiento una nueva planta de fabricación de PET.

## 6. Conclusión sobre el perjuicio

- (125) Desde 1996 hasta el PI, las importaciones afectadas crecieron un 136 %, ganando casi un 7 % de la cuota de mercado para alcanzar cuota cercana al 23 %. Esta cuota llegó a ser del 26,4 % en 1998, antes de que la industria de la Comunidad decidiera defender su posición en el mercado (que había bajado un 5 % entre 1997 y 1998) reduciendo sus precios notablemente.
- (126) Desde 1996 hasta el PI, el precio medio de las importaciones afectadas disminuyó en un 45 %, siendo este descenso de sólo un 19 % entre 1998 y el PI. Entre 1996 y el PI, los precios de la industria de la Comunidad disminuyeron en un 36 %, registrándose igualmente un descenso análogo del 18 % entre 1998 y el PI.
- (127) La industria de la Comunidad, que venía soportando márgenes de beneficio deprimidos y pérdidas financieras desde 1996, no era capaz de recuperar una situación más saneada. Por el contrario, durante el PI, la industria de la Comunidad experimentó un empeoramiento de sus pérdidas ya que tuvo que reducir sus precios para defender su posición en el mercado. Además, a pesar de que el mercado crecía con rapidez, la industria de la Comunidad no podía realizar inversiones debido a su situación precaria.
- (128) Por consiguiente, la Comisión considera que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante que está contemplado en el artículo 3 del Reglamento de base.

## E. CAUSALIDAD DEL PERJUICIO

### 1. Introducción

- (129) Con arreglo al apartado 6 del artículo 3 del Reglamento de base, la Comisión examinó si el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad había sido causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. Según lo dispuesto en el apartado 7 del artículo 3 del Reglamento de base, la Comisión también examinó otros factores para asegurarse de que el perjuicio causado por éstos no se atribuyera erróneamente a las importaciones objeto de dumping.

### 2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (130) En 1997, las importaciones a bajo precio procedentes de los países afectados empezaron a deprimir los precios y a contener los incrementos de precios que habrían sido necesarios para tener en cuenta la evolución de los costes de las materias primas. La estructura del mercado, con un número reducido de grandes compradores y un número proporcionalmente muy elevado de proveedores, era tal que el efecto de las importaciones objeto de dumping se propagó rápidamente por todo el mercado.
- (131) Entre 1997 y el PI las importaciones procedentes de estos países evolucionaron como sigue:
- su volumen llegó a ser más del doble (en la segunda mitad de 1998 las importaciones crecieron incluso más rápidamente que en la primera mitad del año, un modelo de comportamiento totalmente opuesto a la estructura de consumo estacional, que confirmaba que algunos clientes o comerciantes se aprovechaban del bajo nivel de precios de las importaciones afectadas);
  - su cuota de mercado llegó a ser de casi un 23 % cuando había sido del 14,8 % en 1997;
  - sus precios bajaron un 27 %.
- (132) Durante el mismo período, la industria de la Comunidad:
- se vio forzada a adaptarse al descenso de los precios porque algunos clientes importantes suspendían sus compras y exigían precios tan bajos como los de las importaciones objeto de dumping;
  - vio cómo su rentabilidad se deterioraba aún más;
  - suspendió totalmente todos sus planes de inversión.
- (133) Teniendo en cuenta esta clara coincidencia en el tiempo entre el aumento del volumen de las importaciones y la evolución de los precios, por una parte, y el deterioro de la situación de la industria de la Comunidad, por otra parte, se concluyó que el bajo precio de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados tenía un impacto negativo importante sobre la situación de la industria de la Comunidad.

### 3. Efecto de otros factores

#### Importaciones procedentes de otros países

- (134) Durante el PI, las demás importaciones en la Comunidad del producto afectado provinieron principalmente de Arabia Saudí, Turquía y los Estados Unidos. Durante el PI, estas importaciones tenían cuotas de mercado del 1,3 %, 1 % y 1,6 % respectivamente. El volumen de las importaciones originarias de los Estados Unidos se redujo casi a la mitad entre 1996 y el PI, mientras que las importaciones originarias de Arabia Saudí se duplicaban y las originarias de Turquía aumentaban un 7 %, según se muestra en el siguiente cuadro.

	1996	1997	1998	PI
Países distintos de los seis afectados				
Cantidades	83 054 t	88 994 t	79 376 t	71 186 t
Cuota de mercado	10 %	8 %	6 %	5 %
Precios cif	1 358 EUR/t	1 674 EUR/t	1 869 EUR/t	1 431 EUR/t
de los cuales: Estados Unidos				
Cantidades	40 978 t	37 109 t	30 479 t	21 983 t
Cuota de mercado	5,0 %	3,4 %	2,3 %	1,6 %
Precios cif	1 242 EUR/t	1 023 EUR/t	1 181 EUR/t	1 250 EUR/t
Turquía				
Cantidades	12 013 t	19 430 t	11 939 t	12 811 t
Cuota de mercado	1,5 %	1,8 %	0,9 %	0,9 %
Precios cif	995 EUR/t	848 EUR/t	903 EUR/t	740 EUR/t
Arabia Saudí				
Cantidades	8 373 t	22 212 t	17 512 t	16 952 t
Cuota de mercado	1,0 %	2,0 %	1,3 %	1,3 %
Precios cif	605 EUR/t	711 EUR/t	691 EUR/t	512 EUR/t

- (135) Los precios de las importaciones originarias de los Estados Unidos y de Turquía estaban muy por encima de los de las importaciones originarias de los países afectados, y también de los precios medios de venta de la industria de la Comunidad.
- (136) Los precios de las importaciones originarias de Arabia Saudí tuvieron niveles muy bajos durante el PI. Aunque su cuota de mercado fuera solamente del 1,3 %, no puede excluirse que contribuyeran al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

#### Evolución del consumo en la Comunidad

- (137) El consumo de PET en la Comunidad ha crecido rápidamente y se prevé que continúe haciéndolo durante al menos los próximos diez años. Así pues, el perjuicio no tiene su origen en una contracción del mercado.



*Capacidad excesiva y competencia de precios exacerbada en el mercado comunitario*

- (138) Varias partes interesadas afirmaron que la industria de la Comunidad había juzgado mal la naturaleza cíclica del mercado, por lo que había creado una capacidad excesiva que había deprimido los precios y exacerbado la competencia de precios entre los productores comunitarios. Algunas partes interesadas también sostuvieron que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad había sido autoinfligido a causa de las tentativas de la industria para excluir a los productores exportadores asiáticos del mercado comunitario mediante una reducción sustancial de los precios de venta.
- (139) Por otra parte, determinados usuarios sostuvieron que la industria de la Comunidad había reaccionado de forma exagerada a la presión sobre los precios y debería haber sabido que las consideraciones relacionadas con la seguridad del suministro por parte de usuarios comunitarios importantes le habrían proporcionado un importante margen de protección.
- (140) La Comisión ha examinado estas alegaciones:
- Por lo que se refiere a la capacidad excesiva de los productores de PET establecidos en el mercado comunitario, la investigación no ha confirmado este argumento. Se comprobó que, durante el período de análisis, la capacidad de la industria de la Comunidad y de los otros productores comunitarios de PET correspondía aproximadamente al volumen del consumo comunitario, habiéndose mantenido a medio plazo los aumentos de capacidad dentro de la misma proporción que aumentos de consumo. Por otra parte, en Asia existía un gran exceso de capacidad, que empeoró por el hundimiento de la demanda en China a principios de 1998 del producto estrechamente relacionado con el PET que se utiliza para la fabricación de fibras de poliéster producidas en instalaciones idénticas. Esto significó que los productores exportadores en los países afectados disponían de capacidad sobrante para producir PET, y que la utilizaron para vender productos en la Comunidad a precios de dumping.
  - En cuanto a la exacerbación de la competencia de precios entre productores comunitarios, la investigación ha mostrado que desde 1996, la competencia en el mercado comunitario era efectivamente intensa entre todos los proveedores, incluidos los productores exportadores de los países afectados. No obstante, la presión ejercida sobre los precios por las importaciones afectadas aumentó a mediados de 1998 porque el volumen de las importaciones crecía rápidamente (el volumen casi se multiplicó por dos en pocos meses) y se hacían ofertas a precios muy bajos. Las tentativas de la industria de la Comunidad para resistir a las reducciones de precios exigidas por los usuarios dieron lugar a un descenso de las ventas. La reacción de la industria de la Comunidad ante esta situación fue alinearse a los precios a la baja de las importaciones objeto de dumping en un esfuerzo por no perder clientes.
  - Por lo que se refiere a las consideraciones sobre la seguridad de los suministros, la Comisión constató que el hecho de que algunos clientes interrumpieran sus compras era una indicación clara a la industria de la Comunidad de que los usuarios podían muy bien encontrar otros proveedores si les ofertaban precios más baratos.
  - El argumento de que las reducciones de precios se habían hecho solamente para intentar excluir del mercado comunitario a los competidores de los países afectados no puede aceptarse puesto que la industria de la Comunidad bajó sus precios principalmente como reacción a sus pérdidas de cuota de mercado.
- (141) Por consiguiente, el argumento de que el perjuicio había sido autoinfligido y/o debido a una situación de sobrecapacidad en el mercado comunitario no se ha aceptado.

*Precio de las materias primas*

- (142) Varias partes interesadas alegaron que la reducciones de precios procedían del descenso de los precios de las principales materias primas.
- (143) Los costes de las materias primas representan aproximadamente un 60 % de los costes totales de producción de PET. El ácido tereftálico purificado (ATP) es la materia prima principal utilizada para la producción de PET. El ATP se obtiene a partir de paraxileno (PX), que por su parte es un destilado del petróleo. Así pues, el PX, el ATP y el PET siguen aproximadamente las fluctuaciones del precio del petróleo y del dólar, con márgenes añadidos que dependen de la situación de oferta/demanda de esos tres productos en un momento determinado.

- (144) Existe una estrecha relación entre los precios del ATP y los precios del PET, por lo que los productores de PET no disponen de mucho margen para fijar sus precios. Efectivamente, la investigación ha mostrado que los usuarios de PET seguían atentamente los precios del ATP para estar en buenas condiciones de negociar los precios del PET.
- (145) La Comisión observó que desde el segundo trimestre de 1998 al cuarto trimestre 1998 se produjo una fuerte erosión de los márgenes con relación a los precios del ATP. Este deterioro corresponde al momento en que las importaciones objeto de dumping afectadas duplicaron su cuota de mercado, ya significativa, y la industria de la Comunidad tuvo que reaccionar reduciendo sus precios en mayor medida que la reducción de los precios del ATP. Por consiguiente, el argumento de que los precios bajaron solamente porque los precios de las materias primas también bajaban no ha sido confirmado por la investigación.

#### 4. Conclusión sobre la causalidad

- (146) La Comisión encontró pruebas sólidas del nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante constatado. Esta conclusión se basa, en particular, en el hecho de que en el mercado comunitario los precios estaban deprimidos y contraídos desde principios de 1997, cuando los precios de importaciones originarias de los países afectados empezaron a bajar más rápidamente que los precios de la industria de la Comunidad. Durante el tercer trimestre de 1998 se inició una nueva fase a medida que las importaciones objeto de dumping crecían muy rápidamente hasta casi duplicar su cuota de mercado (del 14,8 % en 1997 pasó a ser el 26,4 % en 1998), mientras que la industria de la Comunidad perdía 5 % de su cuota de mercado. Puesto que los precios de estas importaciones objeto de dumping seguían bajando, la industria de la Comunidad se vio forzada a bajar más sus precios para frenar la caída de su cuota de mercado, con el resultado de un empeoramiento de sus pérdidas financieras y la total suspensión de sus planes de inversión, a pesar de las claras previsiones de un crecimiento rápido de la demanda.
- (147) La investigación ha mostrado además que no puede excluirse que las importaciones originarias de Arabia Saudí pueden haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad. Sin embargo, la investigación ha mostrado que ni estos factores ni los otros factores examinados anteriormente tuvieron un impacto suficiente sobre la situación de la industria de la Comunidad como para romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (148) Por consiguiente, se concluye provisionalmente que las importaciones objeto de dumping originarias de los países afectados han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad a efectos del apartado 6 del artículo 3 del Reglamento de base.

### F. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

#### 1. Generalidades

- (149) La Comisión examinó si, a pesar de la conclusión sobre el dumping perjudicial, existían razones de peso que llevaran a concluir que a la Comunidad no le interesaba imponer medidas en este caso concreto. Con este fin, y de conformidad con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 21 del Reglamento de base, se consideraron, sobre la base de todas las pruebas presentadas, los efectos que las posibles medidas pudieran tener para todas las partes implicadas en el presente procedimiento y las consecuencias de adoptar o no medidas.

## 2. Investigación

(150) La Comisión envió cuestionarios a los importadores, proveedores de materias primas, usuarios industriales del producto afectado, y a las asociaciones que representaban a los productores de agua mineral y de las bebidas sin alcohol. Se enviaron en total 93 cuestionarios, aunque solamente se recibieron 17 respuestas dentro de los plazos establecidos.

(151) Se recibieron respuestas al cuestionario dentro de los plazos previstos de:

### *Tres importadores*

- Polytrade GmbH (Alemania),
- Global Services International (Italia),
- Helm AG (Alemania).

Estos importadores representan el 35 % de las importaciones afectadas.

### *Cinco proveedores directos de materias primas:*

- BASF AG (Alemania),
- BP Amoco Chemicals Ltd (Reino Unido),
- Exxon Mobil Chemical Europe Inc (Bélgica),
- INEOS plc (Reino Unido),
- Interquisa (España).

Estos proveedores representan más del 75 % de las materias primas adquiridas por la industria de la Comunidad.

### *Nueve usuarios de PET en tres sectores (véase más abajo la descripción de estos sectores):*

#### *Transformadores de preconformados/botellas:*

- Crown Cork and Seals — European division (Francia),
- Guala Closures, Polybox Group (Italia),
- IFAP spa (Italia),
- Sodripack NV (Bélgica).

#### *Productores de agua mineral y de manantial:*

- Evian — Volvic, Danone Group (France),
- Perrier Vittel M.T, Nestlé Group (France).

#### *Embotelladores integrados de bebidas sin alcohol:*

- Cott Beverages Ltd. (Reino Unido),
- Schweppes Belgium (Bélgica),
- Silver Spring Mineral Water Ltd (Reino Unido).

Estos usuarios representan el 16 % de las importaciones afectadas y el 17 % del consumo comunitario de PET.

(152) La Comisión también fue contactada por cinco asociaciones profesionales que proporcionaron algunos datos agregados y formularon observaciones y nombre de sus miembros:

La Unión de asociaciones de bebidas no alcohólicas de la UE

UNESSEM (la asociación europea de productores de agua mineral y manantial)

ANEABE (la asociación española de productores de agua mineral)

MINERACQA (la asociación italiana de productores de agua mineral)

Chambre Syndicale des eaux minérales (la asociación francesa de productores de agua mineral).

### 3. Efectos probables de la imposición de medidas en la industria de la Comunidad

- (153) Según se ha mencionado anteriormente, la industria de la Comunidad está compuesta por nueve productores, que sufrieron un perjuicio material importante debido a las importaciones objeto de dumping originarias de los países afectados. Este perjuicio consiste principalmente en pérdidas financieras crecientes e importantes debidas al descenso y contención de los precios. Además, a causa de estas pérdidas, la industria de la Comunidad ha pospuesto las inversiones en nuevas instalaciones (el coste medio de una planta de PET supera los 100 millones de euros) a pesar del crecimiento previsible de la demanda. Desde 1996 esta industria ha experimentado una fuerte reestructuración y, durante los últimos dos años, a causa de pérdidas financieras prolongadas, dos de las multinacionales que se dedicaban a esta actividad (ICI y Shell) han cesado sus operaciones relacionadas con el PET.
- (154) Está claro que las medidas propuestas beneficiarían a la industria de la Comunidad que, con sus esfuerzos de reestructuración, ha demostrado su ambición de mantener su presencia en un sector en plena expansión, y que es completamente viable, como lo demuestran sus resultados de exportación: sus ventas fuera de la Comunidad representaron el 18 % del total de sus ventas durante el PI y aumentaron más rápidamente que las ventas en la Comunidad.
- (155) Si, por otra parte, no se imponen las medidas, no sería viable soportar unas pérdidas del orden de las registradas durante el PI y se comprometería seriamente el futuro de la industria de la Comunidad, que emplea a 1 450 personas.
- (156) Aunque ciertos factores de carácter inconstante, evocados por varias partes interesadas, tales como las fluctuaciones de los tipos de cambio y del precio del petróleo, puedan tener temporalmente efectos positivos sobre la rentabilidad de la industria (parece ser que en esta industria los períodos de incremento de los precios de las materias primas favorecen el incremento de los márgenes de beneficio de los productores de PET), en ausencia de medidas antidumping para eliminar los efectos del comercio desleal, la industria tiene pocas perspectivas de experimentar una recuperación duradera de su actual situación financiera difícil. Además, es imprescindible que la industria de la Comunidad tenga la posibilidad de aumentar sus beneficios para estar en situación de realizar las inversiones necesarias para garantizar su viabilidad a largo plazo.

### 4. Efectos probables de la imposición de medidas en los importadores

- (157) En el caso de uno de los importadores que cooperó, el producto afectado representaba la mayor parte de su cifra de negocios. Si se impusieran derechos sobre las importaciones de PET, el importador sostenía que toda su empresa estaría en peligro.
- (158) En el caso del segundo importador que cooperó, el producto afectado representaba alrededor de la cuarta parte de su cifra de negocios. Por lo tanto es probable que este importador se viera menos afectado por las medidas.
- (159) En el caso del tercer importador que cooperó, el producto afectado representaba un porcentaje muy pequeño de su cifra de negocios. Por lo tanto es probable que este importador no se viera seriamente afectado por las medidas.
- (160) El personal empleado directamente en la venta del producto afectado totaliza solamente unas diez personas para las tres empresas en la Comunidad que cooperaron.
- (161) Puesto que la finalidad de las medidas antidumping es únicamente restaurar el comercio justo y no prohibir importaciones, la Comisión considera probable que una serie de clientes de los importadores continuará comprando el PET originario de los países afectados. Por lo tanto, la existencia de estos importadores no parece estar en juego.

## 5. Efectos probables de la imposición de medidas en las industrias suministradoras

### *Los productores de ATP y de PX*

- (162) Los tres productores que cooperaron (BP AMOCO, Interquisa, Exxon) forman parte de grupos petroquímicos y realizaron enormes inversiones en los últimos 5 años para responder a la creciente demanda comunitaria de estos productos.
- (163) El personal total empleado en sus instalaciones de producción de ATP/PX sumaba unas 700 personas durante el PI.
- (164) El único comprador de ATP es la industria del poliéster (de la cual la industria del PET representa el 60 % de las compras comunitarias de ATP). Los productores comunitarios de ATP venden más del 75 % de su producción en la Comunidad. Por consiguiente, la situación de los productores comunitarios de ATP depende muchísimo del buen estado de salud de la industria comunitaria del PET. En una situación de precios muy bajos de PET, los productores de ATP también se ven obligados a bajar sus precios. De hecho, durante el PI los proveedores que cooperaron redujeron sus márgenes de beneficio porque sus clientes se encontraban en una situación tan difícil que hacía temer un cese de la producción y por lo tanto del consumo de ATP.
- (165) La situación comunitaria del productor de PX que cooperó es incluso peor, porque opera en un mercado muy competitivo y, en los últimos años, su margen de beneficios fue muy bajo o negativo. En 1999, la producción comunitaria de PX ha descendido porque el nivel de precios se consideraba inaceptable.
- (166) Por consiguiente, la imposición de medidas beneficiará a ambas industrias y permitirá que se realicen nuevas inversiones para adaptarse a la creciente demanda.

### *Productores de glicol monoetileno (MEG)*

- (167) Los dos productores que cooperaron (BASF, INEOS) forman parte de grupos químicos y producen una amplia gama de productos químicos. El personal empleado en la producción de MEG sumaba unas 100 personas.
- (168) La producción de PET no es el único mercado posible para este producto, que se utiliza extensamente para otros fines y, en especial, en la industria del automóvil. Por lo tanto, estas empresas están menos directamente afectadas por las tendencias de los precios y de la demanda de PET. No obstante, la investigación ha mostrado que el mercado de este producto es muy competitivo y que su rentabilidad ha disminuido en los últimos dos años debido a las dificultades de la industria comunitaria del PET.

### *Conclusión*

- (169) La adopción de medidas antidumping, por lo tanto, redundaría claramente en interés de la industria de la Comunidad. No sólo mejorarían su situación sino que también estaría en condiciones de invertir en los próximos años.

## 6. Efectos probables de la imposición de medidas en las industrias usuarias

### *Descripción de los sectores usuarios*

- (170) Actualmente el PET se utiliza sobre todo para fabricar botellas para bebidas no alcohólicas y de agua mineral y de manantial. Su utilización para la fabricación de envases, aparte de los de bebidas (productos alimenticios o detergentes sólidos) es aún marginal. Las botellas de PET se fabrican en dos etapas para que tengan la resistencia deseada: los productos «preconformados» se obtienen mediante la inyección del PET en el molde, tras lo cual los preconformados se vacían para transformarlos en botellas. Los preconformados pueden ser transportados con bastante facilidad porque son pequeños y densos, mientras que las botellas vacías son frágiles y muy costosas de transportar.

- (171) Los mercados del agua y de las bebidas no alcohólicas están organizados de forma diferente por lo que se refiere al embotellado:
- Los productores de agua mineral y de manantial están sujetos a mayores obligaciones por las normas sanitarias. Están generalmente obligados a tener una planta de embotellado cerca de sus manantiales, sus materias primas tienen que cumplir normas estrictas y, en determinados países, estar autorizados por las autoridades sanitarias. La gran mayoría de los productos preconformados utilizados por los productores de agua es de fabricación propia, generalmente en talleres cercanos a las cadenas de vaciado y embotellado.
  - Los productores de bebidas no alcohólicas tienden a instalarse en lugares que les permitan reducir al mínimo los costes de distribución:
    - los productores de conocidas marcas registradas tienden a adquirir preconformados y/o botellas vaciadas. Disponen de una red de proveedores acreditados denominados transformadores de preconformados/botellas. Ninguno de estos productores contestó al cuestionario o se dio a conocer. Por ello la Comisión no ha podido tomarlos en consideración;
    - los productores más pequeños de bebidas no alcohólicas o los fabricantes de productos con la marca del cliente (especialmente el sector comercial de venta masiva al por menor), tienden a fabricar sus propios preconformados y vaciar sus propias botellas.

(172) Sobre esta base pueden identificarse tres grupos importantes de usuarios de PET:

- transformadores de preconformados/botellas, que suponen aproximadamente el 40 % del consumo de PET en la Comunidad;
- productores de agua mineral y de manantial, cuya participación en el consumo de PET es de alrededor del 35 %;
- embotelladores integrados de bebidas no alcohólicas, que suponen alrededor del 7 % del consumo de PET.

El consumo restante de PET es utilizado por distintos sectores de envasado de alimentos y productos farmacéuticos y por los productores de láminas de plástico.

#### *Transformadores de preconformados/botellas*

- (173) Los transformadores de preconformados son los principales usuarios de PET, pero las cuatro empresas que cooperaron representaban solamente alrededor del 7 % del consumo comunitario de PET. Las importaciones de estas empresas suponían aproximadamente un 10 % de las importaciones procedentes de los países afectados. Estas importaciones suponían más del 30 % de su consumo de PET.
- (174) Algunas de las industrias transformadores más importantes (Schmalbach Lubeca, Alpla y Resilux) no cooperaron en la investigación.
- (175) El personal total empleado por las empresas que cooperaron superaba las 400 personas.
- (176) Basándose en la información de que disponía la Comisión, el volumen del PET utilizado para fabricar preconformados supone alrededor del 75 % de los costes de fabricación de preconformados y alrededor del 70 % de los costes totales de producción. Constituye, por lo tanto, un componente crítico de los costes de estas empresas. La investigación constató que, en la mayoría de los casos, la negociación de los precios de venta de preconformados incluye un mecanismo para reflejar la fluctuación de los precios del PET.
- (177) Sin embargo, puesto que la competencia es muy fuerte en esta industria y la compra de preconformados/botellas para bebidas no alcohólicas se concentra en unos pocos grandes compradores (los conocidos fabricantes de grandes marcas de bebidas no alcohólicas), no está claro hasta qué punto los transformadores podrían trasladar el aumento de precios del PET al precio de los productos preconformados.

- (178) Los usuarios, al igual que los importadores, alegaron que la imposición de derechos de importación obligaría a algunas multinacionales de transformadores de preconformados y/o embotelladores de bebidas no alcohólicas a relocalizar en los países de Europa del Este sus instalaciones de fabricación de preconformados altamente estandarizadas, para eludir los derechos antidumping. La mayoría de las grandes empresas de este sector ya tiene algunas plantas de fabricación en estos países, por lo que podrían probablemente trasladar fácilmente parte de su producción fuera de la Comunidad. La importación de preconformados está exenta de derechos de aduana.
- (179) Según la información que se ha puesto a disposición de la Comisión, el coste del transporte no supone un obstáculo suficiente para evitar tal relocalización, ya que, por ejemplo, un camión con preconformados de 0,5 litros puede transportar unas 17 toneladas, en lugar de 24 toneladas de granza de PET. Por lo tanto, el coste del transporte de preconformados es un 30 % más elevado que el coste del transporte de PET, pero la repercusión global de este incremento del precio de transporte sobre los costes de producción supone solamente alrededor de un 2,5 %. No obstante, las ventajas competitivas ya existían en los países vecinos de la Comunidad cuando no se aplicaban derechos antidumping, sin dar lugar por ello a relocalizaciones. Esto se debe a que estas ventajas estaban más que compensadas por consideraciones relativas a la proximidad, flexibilidad y fiabilidad del suministro de bienes esenciales a los usuarios.
- (180) Sobre la base de la información proporcionada por las empresas que cooperaron, se concluyó que la imposición de medidas antidumping tendría importantes repercusiones sobre los costes de fabricación de los transformadores. Sin embargo, no puede afirmarse con certeza cuál sería el impacto sobre la rentabilidad de los transformadores. Por otra parte, según se ha manifestado anteriormente, las empresas que cooperaron representan solamente una proporción muy pequeña de la industria de transformación. Por lo tanto, es difícil evaluar los efectos probables sobre esta industria en su conjunto.

*Productores de agua mineral y de manantial*

- (181) Las dos empresas de este sector que cooperaron representaban aproximadamente el 10 % del consumo comunitario del producto afectado. Las importaciones de estas empresas suponían alrededor del 1 % de las importaciones procedentes de los países afectados. Estas importaciones representaban menos del 4 % de su consumo de PET.
- (182) El personal total empleado en la producción para la que se utiliza el producto afectado sumaba más de 4 000 personas si se consideran las dos empresas conjuntamente.
- (183) Las dos empresas que cooperaron son los dos operadores más importantes del mercado francés de agua mineral. Los grupos Danone y Nestlé también son propietarios de manantiales de agua en otros Estados miembros, pero sólo contestaron sus filiales francesas. Por lo tanto, las empresas que cooperaron representan una parte bastante pequeña del sector comunitario de agua mineral, que a su vez supone sólo una parte del sector del embotellado de agua. Además, las empresas que cooperaron se dedican solamente a la producción de agua mineral de marca por lo que tienen una estructura de costes específica.
- (184) El coste del PET es el componente más importante de los costes de fabricación de estas empresas (menos de la cuarta parte) y supone alrededor del 10 % de los costes totales de producción.
- (185) En cuanto al agua mineral y al agua de manantial de la gama de base, las asociaciones que representan a estas empresas señalaron que, puesto que sus costes generales y administrativos son muy bajos comparados con los de los productores de agua mineral de marca, el coste del PET tiene un mayor impacto sobre sus costes totales de producción y sobre su rentabilidad. Por lo tanto, el aumento de los precios derivado de la imposición de medidas antidumping afectaría seriamente a estos productores, que operan con márgenes bajos y no podrían aumentar sus precios de venta porque sus clientes principales, las cadenas de supermercados, rechazarían el incremento de los precios.

- (186) Por lo que respecta a los sectores de la gama baja de agua mineral de manantial, ningún productor cooperó a título individual. La única información proporcionada a la Comisión, procedente de las asociaciones de productores de agua, se presentó muy tarde y no se ha verificado, por lo que no fue posible llegar a conclusiones relativas al impacto de las medidas sobre las empresas de estos sectores.
- (187) Sobre la base de la información verificada proporcionada por las empresas que cooperaron, la Comisión concluye que el impacto de las medidas propuestas sobre los productores de agua mineral no será significativo, ya que dichas empresas son muy rentables y solamente importan pequeñas cantidades de PET. Por otra parte, habida cuenta de su posición en el mercado, a los productores de agua mineral de la gama superior probablemente les será posible aumentar sus precios de venta.

#### *Embotelladores integrados de bebidas no alcohólicas*

- (188) Las tres empresas de este sector que cooperaron representaban aproximadamente el 2 % del consumo comunitario del producto afectado. Las importaciones de estas empresas suponían alrededor de un 5 % de las importaciones procedentes de los países afectados. Estas importaciones representaban más del 65 % de su consumo de PET.
- (189) El personal total empleado en la fabricación para la que se utiliza el producto afectado sumaba unas 200 personas en las tres empresas consideradas conjuntamente.
- (190) Las empresas que cooperaron están integradas verticalmente en sentido ascendente y descendente, es decir, fabrican preconformados, los transforman en botellas y embotellan las bebidas no alcohólicas. Estas empresas representan solamente un pequeño porcentaje de la industria total de las bebidas no alcohólicas y fabrican principalmente para distribuidores y marcas de gama baja.
- (191) Sobre la base de la información de que dispone la Comisión, el PET utilizado para fabricar envases de bebidas no alcohólicas representaba más del 10 % de los costes de fabricación y alrededor del 8 % de los costes totales de producción. Constituía, por lo tanto, un importante elemento de coste para estas empresas.
- (192) Las sociedades integradas de embotelladores de bebidas no alcohólicas vendían principalmente a las cadenas de supermercados. Puesto que los precios al por menor de las bebidas no alcohólicas de la gama de base han disminuido en estos últimos años, y puesto que los grandes minoristas implicados tienen un alto poder de contratación en el mercado, los productores de bebidas no alcohólicas se enfrentarán a una resistencia ante cualquier tentativa de aumento de sus precios de venta.
- (193) La Comisión considera que la imposición de medidas podría reducir los márgenes de esta industria, ya que no es probable que el aumento de costes a consecuencia de la imposición de medidas se compense mediante un aumento correspondiente de los ingresos.

#### **7. Efectos probables de la imposición de medidas sobre el suministro de PET en el mercado comunitario**

- (194) Varios usuarios e importadores de PET han expresado su preocupación por la posible escasez de PET en el mercado comunitario en los próximos dos años y por el hecho de que las importaciones serán necesarias y no deberían verse obstaculizadas por la imposición de derechos elevados.
- (195) La Comisión consideró que, si se produce una penuria de suministros en el mercado comunitario, se deberá a que la industria de la Comunidad ha sufrido el perjuicio de las importaciones objeto de dumping por lo que no ha estado en condiciones de invertir, a pesar del crecimiento previsible en la demanda. Es por lo tanto urgente que se garanticen a la industria de la Comunidad unas condiciones competitivas justas para permitir que realice las inversiones postpuestas a consecuencia del dumping perjudicial.
- (196) En todo caso, serán posibles las importaciones a precios justos que no sean objeto de dumping, puesto que no se agotarán las sobrecapacidades existentes en Asia antes de que las nuevas inversiones necesarias de la industria de la Comunidad comiencen a producir.



## 8. Conclusión sobre el interés de la Comunidad

- (197) Está claro que la imposición de medidas antidumping redundará en interés tanto de la industria de la Comunidad como de sus proveedores de materias primas.
- (198) La imposición de medidas permitirá que estos sectores mejoren su rentabilidad y tengan la posibilidad de realizar las nuevas inversiones que son cruciales para la viabilidad a largo plazo de estos sectores que necesitan una alta proporción de capital.
- (199) La evaluación de los efectos sobre los demás sectores afectados está mucho menos clara, principalmente porque las conclusiones se basan en la información proporcionada por las empresas que cooperaron, cuya representatividad se ha estimado que es exigua. Aunque existen indicaciones de que las medidas podrían tener repercusiones sobre determinados sectores, es difícil, en esta fase, extraer conclusiones firmes sobre el efecto de las medidas a escala más amplia debido a la falta de información. Por sí misma, esta falta de cooperación sugiere que cualquier efecto negativo que pudieran tener las medidas sobre los sectores en cuestión no sería significativo.
- (200) Lo que está claro, sin embargo, es que la industria de la Comunidad ha resultado damnificada por el dumping perjudicial, que ha contenido sus precios y le ha impedido recuperar una situación financiera más sana. Si esta situación permanece inalterada, las pérdidas a los niveles alcanzados durante el PI serán insostenibles y la industria de la Comunidad dejará de producir PET en la Comunidad.
- (201) Si la industria de la Comunidad se viera forzada a cesar la producción de PET, o a reducirla radicalmente, la Comunidad dependería de suministros del exterior y se enfrentaría a fluctuaciones de precios más fuertes en caso de penuria. Tal situación efectivamente sería perjudicial a los intereses de los usuarios que han manifestado que no quieren depender exclusivamente del PET importado.
- (202) Habida cuenta de lo anteriormente expuesto, la Comisión ha concluido que, en esta fase provisional, no existen razones para no imponer medidas provisionales antidumping provisionales en el presente caso.

## G. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

### 1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (203) Para evitar que causen más perjuicio las importaciones objeto de dumping, se consideró apropiado adoptar medidas antidumping en forma de derechos provisionales.
- (204) Con el fin de determinar el nivel de estos derechos, la Comisión tuvo en cuenta los márgenes de dumping constatados y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (205) Como este perjuicio consiste principalmente en la depresión de los precios y la supresión de los aumentos de precio necesarios para recuperar la rentabilidad, la supresión de tal perjuicio requiere que la industria pueda aumentar sus precios de venta e ingresos. Para ello, los precios de las importaciones del producto afectado originarias de los países objeto de la presente investigación deberían aumentar hasta alcanzar un nivel no perjudicial.
- (206) Con este fin, la Comisión determinó un precio no perjudicial basado en los costes de producción de la industria de la Comunidad (que no tiene en cuenta los costes de algunas empresas de la industria de la Comunidad considerados excepcionales o indebidamente elevados), así como un margen de beneficio razonable del 7 %, considerado necesario para garantizar la viabilidad de la industria y siendo un beneficio que esta industria podía esperar en ausencia de las importaciones objeto de dumping. Teniendo en cuenta las pérdidas financieras incurridas por la industria de la Comunidad en los años anteriores al PI, la Comisión examinará, en la etapa definitiva, si este precio no perjudicial refleja exactamente la situación en el presente caso, a la luz, en especial, de la evolución de los tipos de cambio y de los precios de las materias primas.

- (207) El precio no perjudicial se comparó con los precios de las importaciones objeto de dumping utilizados para determinar la subcotización, según se recoge en el considerando 115. Toda diferencia derivada de esta comparación se expresó seguidamente como porcentaje del valor total cif de importación.

## 2. Medidas provisionales

- (208) Habida cuenta de lo anterior, se considera que debe establecerse un derecho antidumping provisional al nivel del margen de dumping constatado, pero que no deberá ser superior al margen de perjuicio calculado anteriormente, de conformidad con el apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base.
- (209) En el procedimiento paralelo antisubvención relativo al PET originario de la India, también se imponen derechos compensatorios a Malasia, Taiwán y Tailandia. Puesto que ningún producto deberá estar sujeto tanto a derechos antidumping como a derechos compensatorios para hacer frente a una misma situación debida al dumping o a la subvención de exportaciones, para determinar el nivel de derechos antidumping se tiene en cuenta el importe del derecho compensatorio fijado en dicho procedimiento antisubvención, de conformidad con el apartado 1 del artículo 14 del Reglamento de base.
- (210) En el caso de la India y de Malasia no se consideró apropiado imponer tanto derechos compensatorios como derechos antidumping hasta la total concurrencia de los márgenes de subvención y de dumping pertinentes, ya que las subvenciones constatadas eran subvenciones a la exportación o mínimas.
- (211) Por lo que se refiere a Taiwán y Tailandia, las subvenciones constatadas en la investigación paralela no son subvenciones a la exportación y por lo tanto se considera que no han afectado al precio de exportación y al margen de dumping correspondiente. Por consiguiente, los derechos compensatorios pueden imponerse junto con los derechos antidumping, en la medida en que ambos derechos sumados no excedan el margen necesario para la eliminación de perjuicio.
- (212) En cuanto al derecho residual que debe aplicarse a los productores exportadores que no cooperaron, el nivel de cooperación se consideró adecuado en todos los países. Por lo tanto, el derecho residual se determinó sobre la base del tipo del derecho total más elevado fijado para un productor que cooperó en cada país, es decir, sobre la base tanto de los derechos antidumping como de los derechos compensatorios considerados conjuntamente (por lo tanto, para la India, el derecho antidumping residual es más bajo que los derechos antidumping asignados a empresas específicas).
- (213) Basándose en lo anteriormente expuesto, los tipos de derecho antidumping se han determinado comparando los márgenes de eliminación del perjuicio, los márgenes del dumping y, en su caso, los tipos de derechos compensatorios y su naturaleza.
- (214) El hecho de que los precios del PET puedan fluctuar en función de las fluctuaciones de precios del petróleo bruto, no debe implicar la imposición de derechos más elevados. Por lo tanto se consideró apropiado imponer derechos en forma de un importe específico por tonelada. Este importe es el resultado de la aplicación del margen de perjuicio a los precios de exportación cif utilizados para el cálculo del nivel de eliminación del perjuicio durante el PI.
- (215) Los derechos antidumping propuestos son los siguientes:

### INDIA

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen del dumping	Tipo del derecho compensatorio (resultante de las subvenciones a la exportación)	Tipo del derecho antidumping	Derecho antidumping propuesto
Reliance Industries Ltd	44,3 %	52,6 %	12,5 %	31,8 %	160,1 EUR/t
Pearl Engineering Polymers Ltd	33,6 %	30,0 %	5,8 %	24,2 %	130,8 EUR/t
Elque Polyester Ltd (*)	44,3 %	51,2 %	11,1 %	33,2 %	167,1 EUR/t
Futura Polymers Ltd (*)	44,3 %	56,9 %	16,8 %	27,5 %	138,4 EUR/t
Las demás			16,8 %	27,5 %	138,4 EUR/t

## INDONESIA

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen del dumping	Tipo del derecho antidumping	Derecho antidumping propuesto
Bakrie Kasei	35,1 %	63,5 %	35,1 %	187,7 EUR/t
Polypet	32,9 %	73,7 %	32,9 %	178,9 EUR/t
Indorama	17,8 %	15,2 %	15,2 %	92,1 EUR/t
Las demás			35,1 %	187,7 EUR/t

## COREA

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen del dumping	Tipo del derecho antidumping	Derecho antidumping propuesto
Honam	16,9 %	19,8 %	16,9 %	101,4 EUR/t
Tongkook	26,5 %	55,6 %	26,5 %	148,3 EUR/t
Daehan	28,5 %	5,1 %	5,1 %	28,2 EUR/t
SK Chemicals	11,0 %	3,2 %	3,2 %	20,1 EUR/t
Las demás			26,5 %	148,3 EUR/t

## MALASIA

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen del dumping	Tipo del derecho compensatorio (resultante de las subvenciones a la exportación)	Tipo del derecho antidumping	Derecho antidumping propuesto
MPI Polyester Industries	54,2 %	34,2 %	0 %	34,2 %	160,1 EUR/t
Hualon Corporation	52,1 %	8,3 %	4,2 %	4,1 %	19,4 EUR/t
Las demás			4,2 %	34,2 %	160,1 EUR/t

## TAIWÁN

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen del dumping	Tipo del derecho compensatorio	Tipo del derecho antidumping	Derecho antidumping propuesto
Nan Ya Plastics (*)	26,3 %	12,4 %	1,5 %	12,4 %	69,5 EUR/t
Far Eastern	8,2 %	8,1 %	0 %	8,1 %	52,1 EUR/t
Shingkong	16,6 %	8,1 %	2 %	8,1 %	48,8 EUR/t
Tuntex	26,3 %	12,4 %	0 %	12,4 %	69,5 EUR/t
Las demás			2 %	12,4 %	69,5 EUR/t

## TAILANDIA

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen del dumping	Tipo del derecho compensatorio	Tipo del derecho antidumping	Tipo de derecho antidumping propuesto
Thai Singkong Ltd.	22,6 %	32,5 %	8,5 %	14,1 %	82,6 EUR/t
Las demás			8,5 %	14,1 %	82,6 EUR/t

(\*) Empresa que cooperó en el procedimiento paralelo antisubvención. El margen del perjuicio se determinó al nivel del margen más elevado de perjuicio constatado con respecto a una empresa que cooperó en ambos procedimientos. El margen de dumping se determinó sobre la base de las subvenciones a la exportación constatadas y del margen de dumping más elevado a que hubiese llegado una empresa que cooperase en ambos procedimientos de no haberse beneficiado de una subvención a la exportación (es decir, 56,2 % - 12,5 % = 40,1 %).

- (216) Los derechos antidumping específicos para cada empresa individual fijados en el presente Reglamento se han determinado sobre la base de las conclusiones de la presente investigación. En consecuencia, reflejan la situación constatada durante esta investigación en relación con estas empresas. Estos tipos del derecho (en comparación con los del derecho aplicable a escala nacional a «las demás empresas») sólo son aplicables a las importaciones de productos originarios del país afectado y producidos por las empresas y entes jurídicos específicamente mencionados. Los productos importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte operativa del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «las demás empresas».
- (217) Cualquier solicitud de aplicación de estos tipos individuales del derecho antidumping provisional para las distintas empresas (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión <sup>(1)</sup> con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, las ventas interiores y de exportación derivadas, por ejemplo, del cambio de nombre o de la creación de entidades de producción o venta. La Comisión, si procede, y previa consulta del Comité consultivo, modificará en consecuencia el Reglamento poniendo al día la lista de empresas que se beneficiarán de tipos de derecho individuales.

## H. DISPOSICIONES FINALES

- (218) En interés de una buena gestión, deberá fijarse un periodo en el cual las partes interesadas que se dieron a conocer en el plazo especificado en el anuncio de apertura podrán presentar sus puntos de vista por escrito y solicitar ser oídas. Además, debe tenerse en cuenta que las conclusiones referentes a la imposición de derechos formuladas con vistas al presente Reglamento son provisionales y podrán reconsiderarse a efectos de cualquier derecho definitivo.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

## Artículo 1

- Se establece por la presente un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de politerftalato de etileno con un coeficiente de viscosidad igual o superior a 78 ml/g, con arreglo a la norma DIN (Deutsche Industrienorm) 53728, clasificado bajo el código NC 3907 60 20 y el código NC ex 3907 60 80 (código TARIC 3907 60 80 10) y originario de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia.
- El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad del producto considerado, no despachado de aduana, será el siguiente para las importaciones originarias de:

País	Derecho provisional EUR/t	Código adicional TARIC
India	138,4	A999
Indonesia	187,7	A999
Malasia	160,1	A999

<sup>(1)</sup> Comisión Europea  
Dirección General de Comercio  
Dirección E  
DM 24 — 5/77  
Rue de la Loi 200/Wetstraat 200  
B-1049 Bruselas.

País	Derecho provisional EUR/t	Código adicional TARIC
República de Corea	148,3	A999
Taiwán	69,5	A999
Tailandia	82,6	A999

Los tipos anteriormente mencionados no se aplicarán a los productos fabricados por las empresas enumeradas a continuación, que estarán sujetas a los siguientes tipos de derecho antidumping:

País	Empresa	Derecho provisional EUR/t	Código adicional TARIC
India	Pearl Engineering Polymers Limited	130,8	A182
India	Reliance Industries Ltd.	160,1	A181
India	Elque Polyester	167,1	A183
India	Futura Polyester	138,4	A184
Indonesia	P.T. Bakrie Kasei Corporation	187,7	A191
Indonesia	P.T. Indorama Synthetics Tbk	92,1	A192
Indonesia	P.T. Polypet Karyapersada	178,9	A193
Malasia	Hualon Corporation	19,4	A186
Malasia	MPI Polyester Industries	160,1	A185
República de Corea	Daehan Synthetic Fiber Corporation	28,2	A194
República de Corea	Honam Petrochemical Corporation	101,4	A195
República de Corea	SK Chemicals Corporation	20,1	A196
República de Corea	Tongkook Corporation	148,3	A197
Taiwán	Far Eastern Textile Ltd.	52,1	A188
Taiwán	Tuntex Distinct Corporation	69,5	A198
Taiwán	Shinkong Synthetic Fibers Corporation, Taipei	48,8	A189
Taiwán	Nan Ya Plastics Corp., Taipei	69,5	A187
Tailandia	Thai Shinkong Industrial Corporation Limited	82,6	A190

3. En caso de que las mercancías resulten dañadas antes del despacho a libre práctica y, en consecuencia, el precio pagado o por pagar se calcule proporcionalmente a efectos de determinar el valor en aduana de conformidad con el artículo 145 del Reglamento (CEE) n° 2454/93 de la Comisión <sup>(1)</sup>, el importe del derecho antidumping, calculado sobre la base de los importes fijados anteriormente, se reducirá mediante prorrateo del precio pagado o por pagar.

4. Salvo que se disponga lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

5. El despacho a libre práctica en la Comunidad del producto mencionado en el apartado 1 estará sujeto a la constitución de una garantía, equivalente al importe del derecho provisional.

<sup>(1)</sup> DO L 253 de 11.10.1993, p. 1.

*Artículo 2*

1. No obstante lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes interesadas podrán dar a conocer sus puntos de vista por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de diez días a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.
2. De conformidad con el apartado 4 del artículo 21 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes afectadas podrán presentar observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

*Artículo 3*

El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

El artículo 1 del presente Reglamento se aplicará durante un período de seis meses.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 4 de agosto de 2000.

*Por la Comisión*  
Pascal LAMY  
*Miembro de la Comisión*

---