Este documento es un instrumento de documentación y no compromete la responsabilidad de las instituciones

►B

REGLAMENTO (CE) Nº 2604/2000 DEL CONSEJO

de 27 de noviembre de 2000

por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia

(DO L 301 de 30.11.2000, p. 21)

Modificado por:

		Diario Oficial		
		nº	página	fecha
►M1	Reglamento (CE) nº 496/2002 del Consejo de 18 de marzo de 2002	L 78	4	21.3.2002
►M2	Reglamento (CE) nº 823/2004 del Consejo de 26 de abril de 2004	L 127	7	29.4.2004
►M3	Reglamento (CE) nº 83/2005 del Consejo de 18 de enero de 2005	L 19	1	21.1.2005

▼B

REGLAMENTO (CE) Nº 2604/2000 DEL CONSEJO

de 27 de noviembre de 2000

por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo ([1]), 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, y en particular, su artículo 9 y el apartado 2 de su artículo 10,

Vista la propuesta presentada por la Comisión previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. MEDIDAS PROVISIONALES

(1) La Comisión, mediante el Reglamento (CE) nº 1742/2000 ([2]) (el «Reglamento provisional»), estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia.

(2) En el procedimiento antisubvenciones paralelo, la Comisión también impuso, mediante el Reglamento (CE) nº 1741/2000 ([3]) un derecho compensatorio provisional sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno originarias de la India, Malasia, Taiwán y Tailandia.

(3) Se recuerda que la investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó 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 tendencias relevantes para el análisis del perjuicio abarcó el período que va del 1 de enero de 1996 al final del PI (el «período de análisis»).

B. PROCEDIMIENTO ULTERIOR

(4) Una vez comunicados los hechos y las consideraciones esenciales sobre cuya base se decidió imponer medidas provisionales, varias partes interesadas presentaron comentarios por escrito. De conformidad con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 20 del Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo (el «Reglamento de base»), se concedió a todas las partes interesadas que solicitaron una audiencia la oportunidad de ser oídas por la Comisión.

(5) La Comisión siguió recabando y verificando toda la información que consideró necesaria a efectos de sus conclusiones definitivas.

(6) Se llevó a cabo una visita de inspección adicional en los locales de la siguiente empresa relacionada con un productor exportador coreano que había contestado al cuestionario:

— SK Global Belgium NV (Amberes).

(7) Se comunicaron a las partes los principales hechos y consideraciones sobre cuya base estaba previsto recomendar la imposición de derechos antidumping definitivos y la percepción definitiva de los importes garantizados mediante los derechos provisionales.

([1]) DO L 56 de 6.3.1996, p. 1; Reglamento modificado por última vez por el Reglamento (CE) nº 2238/2000 (DO L 257 de 11.10.2000, p. 2).
([2]) DO L 199 de 5.8.2000, p. 48.
([3]) DO L 199 de 5.8.2000, p. 6.

▼B

También se les concedió un plazo para que pudieran presentar observaciones a raíz de esta comunicación.

(8) Se examinaron los comentarios orales y escritos presentados por las partes interesadas y, cuando se estimó oportuno, se tuvieron en cuenta a efectos de las conclusiones definitivas.

(9) Después de analizar las conclusiones provisionales sobre la base de la información recogida desde entonces, se determinó que debían confirmarse las principales conclusiones alcanzadas en el Reglamento provisional.

C. **PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR**

1. **Producto afectado**

(10) El Reglamento provisional definía el producto afectado como politereftalato de etileno («PET») con un coeficiente de viscosidad de 78 ml/g o más, según la norma DIN (Deutsche Industrienorm) 53728, clasificado en los códigos NC 3907 60 20 y ex 3907 60 80 (Código TARIC 3907 60 80 10). Puesto que no se han recibido nuevas informaciones sobre esta definición, se confirman las conclusiones provisionales relativas al producto afectado.

2. **Producto similar**

(11) En el considerando 12, la Comisión constató que el PET fabricado por la industria de la Comunidad y vendido en el mercado comunitario y el fabricado en los países afectados y exportado a la Comunidad eran productos similares, puesto que no existían diferencias en las características y aplicaciones técnicas básicas de los distintos tipos de PET. Puesto que no se presentó ninguna nueva prueba al respecto, se confirman las conclusiones provisionales relativas al producto similar.

D. **DUMPING**

1. **Valor normal**

(12) El productor exportador indonesio, al que se le aplicó el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base, puesto que se constató que había suministrado información falsa y engañosa, impugnó las conclusiones de la Comisión. Consideraba que la aplicación del artículo 18 no estaba justificada y que el rechazo de sus gastos de venta, generales y administrativos constituía una medida excesivamente dura.

(13) La Comisión volvió a examinar toda información presentada por la empresa en su respuesta al cuestionario y durante la inspección sobre el terreno. Se confirmó que las actividades de su unidad de organización, que supuestamente se dedicaba en exclusiva a operar en el mercado financiero y no tenía ninguna relación con el producto afectado, eran mucho más amplias de lo que se había afirmado. De hecho, esta unidad desempeñaba todas las actividades normales de una sede central. También se confirmó que estas actividades y los gastos contraídos por la unidad no podían considerarse enteramente desvinculadas de la producción y las ventas del producto afectado. También quedó claro que la empresa proporcionó información falsa y engañosa respecto a las actividades desempeñadas por la sede central.

(14) Estaba por lo tanto plenamente justificado, de acuerdo con el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base, hacer caso omiso de los gastos de venta, generales y administrativos comunicados por la empresa.

Valor normal basado en las ventas interiores

(15) Dos empresas taiwanesas solicitaron que las ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales se determinaran trimestralmente, y no anualmente. La razón esgrimida para

▼B

apoyar esta solicitud era que durante el PI se habían producido variaciones significativas en los costes y precios del producto afectado, debido principalmente a cambios en el precio de las materias primas.

(16) Las fluctuaciones de los costes y precios durante el PI son prácticamente inevitables en cualquier investigación antidumping. Para tener en cuenta estas últimas con el fin de establecer qué ventas se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, la Comisión ha aplicado regularmente la metodología de comparar los precios interiores individuales con el coste medio de producción ponderado para el PI. Se considera que la situación particular de las dos empresas que realizaron la solicitud no justifica el cambio de la metodología utilizada para todas las empresas afectadas por el presente procedimiento. Además, sería contrario a la práctica habitual de la Comisión utilizar calendarios distintos para la «prueba sobre las operaciones comerciales normales» (trimestral) y para las otras operaciones destinadas a calcular el dumping (anuales).

(17) Debería finalmente considerarse que la información pertinente (por ejemplo, las cifras trimestrales sobre el coste de producción) se presentó por primera vez tras la comunicación de las conclusiones provisionales, a pesar de que se refería a hechos conocidos por las empresas antes de la inspección sobre el terreno o de su respuesta al cuestionario. Por lo tanto, la Comisión no habría estado en condiciones de comprobar, en esta última fase de la investigación, la importante cantidad de información necesaria para modificar la metodología a fin de establecer la rentabilidad de las ventas interiores.

(18) Una empresa coreana discutió la metodología utilizada por la Comisión para asignar la cantidad de gastos de venta, generales y administrativos, tal como se han establecido en el considerando 50 del Reglamento provisional.

(19) El productor exportador, una vez comunicadas las conclusiones provisionales, presentó nuevas cifras aunque, a pesar de una solicitud de la Comisión en ese sentido, no proporcionó ninguna prueba o explicación sobre el método de asignación utilizado. Por lo tanto, se rechazó la solicitud.

Valor normal calculado

(20) Un productor exportador indonesio impugnó el margen de beneficio utilizado a fin de calcular el valor normal para un tipo de PET que había exportado a la Comunidad.

(21) El planteamiento de la Comisión de utilizar el margen de beneficio real en las ventas de otros tipos de PET realizadas en el curso de operaciones comerciales normales por este productor exportador en su mercado interior coincide plenamente con el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base (véase el considerando 21 del Reglamento provisional). Por lo tanto, se confirman las conclusiones provisionales.

(22) Uno de los productores exportadores malasios impugnó la metodología basada en el volumen de negocios aplicada por la Comisión para reasignar ciertos gastos de venta, generales y administrativos utilizados a fin de calcular el valor normal en el Reglamento provisional.

(23) La verificación reveló que el método de asignación utilizado por la empresa en su respuesta al cuestionario para ciertos gastos era incorrecto, resultaba inapropiado y no se había utilizado habitualmente. Por lo tanto, y a falta de otro método de asignación más apropiado, los gastos de venta, generales y administrativos correspondientes se volvieron a asignar sobre la base del volumen de ventas, de conformidad con el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento de base. Se confirma por lo tanto que el planteamiento adoptado en el Reglamento provisional es correcto.

▼B

(24) Dos productores exportadores indonesios sostuvieron que los valores normales para las empresas que no habían realizado ventas en el curso de operaciones comerciales normales dentro de su mercado interior debían basarse, de conformidad con el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base, en los precios de venta interiores de otra empresa, y no en el valor normal calculado.

(25) En el considerando 19 del Reglamento provisional, se explicaba por qué no podían utilizarse los precios de venta interiores de otra empresa. Ninguno de los dos productores exportadores afectados facilitó pruebas que invalidaran el planteamiento de la Comisión, que pensaba utilizar el valor normal calculado. La Comisión, sin embargo, volvió a examinar toda la información presentada y se confirma por lo tanto la metodología utilizada para establecer las medidas provisionales.

(26) Una empresa coreana sostuvo que la Comisión no tendría que haber utilizado sus propios gastos de venta, generales y administrativos al calcular el valor normal, puesto que las ventas interiores con las que estaban relacionados estos gastos no se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales. La empresa alegó que esto contradecía el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base.

(27) La práctica habitual de la Comisión, tal como se señala en el considerando 21 del Reglamento provisional, es considerar fidedignos los gastos de venta, generales y administrativos interiores reales si el volumen total de ventas domésticas de la empresa correspondiente es representativo en relación con el volumen de ventas de exportación a la Comunidad. De hecho, el factor determinante a la hora de utilizar los gastos de venta, generales y administrativos no es si esas ventas fueron rentables, sino más bien si una cantidad significativa de estas últimas se realizó en plano de igualdad. Por lo tanto, se confirman las conclusiones provisionales.

(28) Una empresa taiwanesa solicitó que no se tomase en consideración el coste de producción para el mes de septiembre de 1999, debido al terremoto acaecido en Taiwán.

(29) Sin embargo, independientemente de que pudiera concederse un ajuste en este caso o en casos similares de fuerza mayor, la empresa no pudo demostrar hasta qué punto el terremoto afectó a los costes. Además, la Comisión analizó por iniciativa propia la supuesta incidencia en el coste de producción y constató que la cantidad producida en septiembre de 1999 superaba la producida en otros meses del PI, mientras que el aumento en los costes no superaba al de otros meses de ese período. Por lo tanto, ni la cantidad producida en el mes de septiembre ni los costes podían calificarse de excepcionales. Por consiguiente, tuvo que rechazarse la solicitud de la empresa.

2. **Precio de exportación**

(30) Un productor exportador indonesio alegó que la Comisión había deducido una cantidad excesiva en concepto de gastos de venta, generales, administrativos y de beneficio en las actividades desempeñadas por el importador vinculado para calcular sus precios de exportación conforme al apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.

(31) Por lo que se refiere al porcentaje de gastos de venta, generales y administrativos deducidos, la Comisión tuvo que basarse en la única información disponible, es decir, las cuentas intervenidas de la empresa comercial vinculada. A este respecto, debe señalarse que no se proporcionó ninguna información específica sobre los gastos de venta, generales y administrativos relativos al producto, pese a exigirse en el cuestionario. Por lo tanto, la cantidad de gastos de venta, generales y administrativos deducidos se determinó sobre la base del volumen de ventas.

▼B

(32) Por lo que se refiere al margen de beneficio deducido, el considerando 23 del Reglamento provisional establecía que se consideraba razonable un margen del 5 % para las actividades desempeñadas por un comerciante. A falta de otra información comprobable, se confirma este planteamiento.

3. **Comparación**

(33) Un productor exportador indonesio se quejó de que la Comisión había ignorado los ajustes del valor normal reivindicados.

(34) En el caso de una empresa, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Los importes correspondientes a gastos de venta, generales, administrativos y beneficios se determinaron, de conformidad con la letra a) del apartado 6 del artículo 2, sobre la base de la media ponderada de los importes reales determinados para otros productores exportadores sujetos a la investigación, por lo que se refiere a la producción y a las ventas del producto similar en Indonesia. El apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base dispone que se harán ajustes para tener en cuenta las diferencias en factores que influyan en los precios y en su comparabilidad. Puesto que no se utilizaron los precios de venta interiores de la empresa en cuestión, los ajustes que afectaban a la comparabilidad de los precios se basaron, en este caso, en los gastos de venta, generales y administrativos de otras empresas utilizados para calcular el valor normal. Por lo tanto, se confirma el planteamiento aplicado en la fase provisional.

Características físicas

(35) Uno de los productores exportadores malasios alegó que el tipo de PET vendido en el mercado interior tenía un valor de mercado más alto que el exportado a la Comunidad y que, por lo tanto, el valor normal debía ajustarse en consecuencia.

(36) Sin embargo, el productor exportador no solicitó ningún ajuste por diferencias físicas en su respuesta al cuestionario o durante la verificación sobre el terreno. Tampoco cuantificó el valor de mercado de la supuesta diferencia. Además, durante la investigación no se encontró ni facilitó ninguna prueba que apoyara dicha solicitud. En consecuencia, hubo que rechazarla.

Gravámenes a la importación e impuestos indirectos

(37) Un productor exportador indio sostuvo que se le debía conceder una devolución de derechos, puesto que estos ya se habían devuelto en la exportación pero no en las ventas interiores del producto, lo que afectaba por tanto a la comparabilidad de los precios. El exportador alegó además que debía concedérsele un ajuste independientemente de si se habían pagado derechos en la importación de materias primas y de si estas últimas se habían incorporado físicamente al producto similar vendido en el mercado interior.

(38) De conformidad con la letra b) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, se realizará un ajuste del valor normal, deduciendo del mismo los gravámenes a la importación que deba soportar un producto similar y las materias primas incorporadas físicamente al mismo, únicamente cuando se destine al consumo en el país de exportación y hayan sido devueltos o no se hayan percibido en el caso del producto exportado a la Comunidad. Hay que señalar que, en este caso, el exportador basó su solicitud de devolución simplemente en la cantidad de derechos devueltos en la exportación de PET. De acuerdo con el sistema de cartilla de derechos («sistema DEPB») aplicable a la empresa, se concedió la devolución en la exportación independientemente de si se habían importado materias primas para la fabricación del producto similar. Por otra parte, la empresa no comunicó la cantidad real de gravámenes a la importación

▼B

pagados en el caso de las materias primas incorporadas al PET vendido en el mercado interior durante el PI y devueltos o no percibidos al exportar el producto afectado a la Comunidad en su respuesta al cuestionario o durante la inspección sobre el terreno. Se desprende de lo anterior que la empresa no podía demostrar que los aranceles devueltos se habían incluido en el precio interior. Por lo tanto, no pudo establecerse que la comparabilidad de los precios se había visto afectada y hubo que rechazar la solicitud.

(39) El mismo productor exportador indio alegó finalmente que las conclusiones provisionales de la investigación antidumping se contradecían con las conclusiones provisionales en el procedimiento antisubvenciones paralelo. Sostenía que era incorrecto rechazar la solicitud de ajuste de la empresa por devolución de derechos en el contexto de la investigación antidumping, ya que el sistema DEPB del que se beneficiaba la empresa se había considerado como una subvención a la exportación en el ámbito del procedimiento antisubvenciones.

(40) Este argumento no puede aceptarse. Efectivamente, se constató en la investigación antisubvenciones paralela que el sistema que permitía una devolución de los derechos de aduana o una importación con franquicia aduanera, según los casos, constituía una subvención a la exportación sujeta a derechos compensatorios, y no un sistema de devolución de derechos auténtico a efectos del Reglamento (CE) nº 2026/97 del Consejo, de 6 de octubre de 1997, relativo a la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea [1] (el «Reglamento antisubvenciones de base»). De conformidad con el apartado 1 del artículo 14 del Reglamento de base, este derecho compensatorio se deducirá de cualquier derecho antidumping. Por lo tanto, la concesión del ajuste solicitado, además de esta deducción, supondría otorgar un ajuste por partida doble, lo que invalidaría las conclusiones de la investigación antisubvenciones.

(41) En vista de lo anterior, se confirman las conclusiones provisionales de la Comisión, es decir, que la solicitud de la empresa para que se le concediera un ajuste por diferencias en los gravámenes a la importación y en los impuestos indirectos no estaba justificada y debía por lo tanto rechazarse.

(42) Una empresa coreana impugnó el método de cálculo del ajuste por devolución de derechos utilizado por la Comisión ya que, según la empresa, no reflejaba la cantidad real de los derechos devueltos comunicada durante el PI.

(43) Durante la investigación, la empresa no proporcionó ninguna prueba sobre la relación entre el importe de los derechos devueltos reclamado y las materias primas incorporadas físicamente al producto. A falta de nuevas pruebas que apoyen la solicitud del productor exportador, se confirma el planteamiento aplicado en el considerando 58 del Reglamento provisional.

(44) Otra empresa coreana se opuso a la decisión de la Comisión de rechazar los ajustes por devolución de derechos en su totalidad (véase el considerando 58 del Reglamento provisional).

(45) Basándose en las explicaciones proporcionadas por la empresa tras la publicación del Reglamento provisional, así como en la información recogida durante la investigación, la Comisión pudo volver a calcular la cantidad del ajuste por devolución de derechos a fin de reflejar el derecho pagado por las materias primas importadas durante el PI. Se concedió por lo tanto este ajuste, pero sólo en la medida en que pudo verificarse.

[1] DO L 288 de 21.10.1997, p. 1.

▼B

(46) Un productor exportador indio impugnó el hecho de que la Comisión no tuvo en consideración los impuestos sobre las ventas al establecer los precios de venta interiores. Sostenía que, aunque la empresa estuviera exenta de impuestos sobre las ventas durante el PI, el precio facturado a los clientes incluía todos los gravámenes y estos impuestos se cobraron realmente a los clientes y pagaron posteriormente al Gobierno.

(47) La información presentada por el productor tras la imposición de las medidas provisionales contradice la información recogida y verificada sobre el terreno en la que estaban basadas las conclusiones provisionales. Además, no se presentó ninguna prueba para apoyar la alegación según la cual el impuesto sobre las ventas se había cobrado a los clientes y pagado al Gobierno. La investigación reveló claramente que la empresa afectada se había beneficiado de un sistema de exención fiscal de las ventas aplicable a las compras y ventas del producto afectado durante el PI. Se constató que los precios de venta que figuraban en las facturas comerciales estaban «libres de impuestos» y que los documentos internos relativos a la fijación de precios indicaban que el impuesto sobre las ventas era «actualmente nulo». Se examinó además detalladamente la base jurídica del sistema de exención fiscal de las ventas, y no se pudo encontrar ninguna prueba que apoyara las nuevas solicitudes de la empresa. En consecuencia, se ratifican las conclusiones provisionales.

Fase comercial

(48) Un productor exportador malasio reiteró su solicitud de ajuste por diferencias en la fase comercial entre las ventas del producto afectado en los mercados interiores y de exportación.

(49) A falta de cualquier indicio que revelara diferencias claras en las actividades y precios del vendedor para las distintas fases comerciales en el mercado interior del país exportador, se confirman las conclusiones provisionales que figuran en el considerando 69 del Reglamento provisional.

Costes de crédito

(50) Un productor exportador malasio alegó que no se habían tenido en cuenta los costes de crédito en las transacciones de venta interiores durante el PI.

(51) A falta de una solicitud de ajuste por diferencias en los costes de crédito justificada y presentada dentro de los plazos correspondientes, la solicitud no pudo verificarse, por lo que se debe rechazar.

(52) El otro productor exportador malasio alegó que el tipo de interés aplicado para el cálculo de los costes de crédito a la exportación en el Reglamento provisional era incorrecto.

(53) Se han revisado las conclusiones provisionales al respecto y se ha concluido que el tipo de interés que figura en la respuesta al cuestionario de la empresa era efectivamente más apropiado y los cálculos se han revisado en consecuencia.

Descuentos y reducciones

(54) Un productor exportador indio reiteró su alegación de que el valor normal debía ajustarse por una cantidad equivalente a un «descuento por lealtad en el consumo» concedido a ciertos clientes en el mercado interior.

(55) Se constató que el descuento en cuestión debía concederse tras el PI cuando se hubieran cumplido una serie de condiciones específicas. Tal como se menciona en el considerando 35 del Reglamento provisional, no existían pruebas de que se hubiera utilizado el sistema de descuento regularmente. De hecho, no se había realizado todavía ningún desembolso de acuerdo con este sistema. Por lo tanto, de conformidad con la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, en la que se

▼B

estipula que solamente podrá concederse un ajuste cuando la solicitud esté basada en la práctica habitual en períodos previos, incluido el respeto de las condiciones necesarias para poder optar a los descuentos, se rechaza dicha solicitud.

Gastos de mantenimiento

(56) Se descubrió un error administrativo en el cálculo del ajuste que debía concederse por gastos de mantenimiento en la exportación para un productor exportador indio. Este último ya se ha corregido.

Varios

(57) Un productor exportador indio contestó los argumentos según los cuales debía rechazarse su solicitud de ajuste por salarios de los vendedores, tanto en los mercados interiores como de exportación, y proporcionó nueva información para apoyarla.

(58) Sin embargo, no se proporcionaron ni la información ni las pruebas correspondientes, pese a exigirse en el cuestionario, hasta mucho después de la inspección sobre el terreno. A falta de una solicitud justificada para que se le concediera un ajuste por salarios de los vendedores en el plazo fijado, esta última no pudo verificarse y debe por lo tanto rechazarse.

4. **Margen de dumping para las empresas investigadas**

(59) Un productor exportador coreano alegó que la Comisión había infringido la norma contenida en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, al comparar el valor normal ponderado con los precios de exportación individuales a fin de calcular el margen de dumping. Esta comparación se consideró discriminatoria, frente a la metodología utilizada para los otros productores exportadores coreanos. La empresa, que proporcionó cifras modificadas tras la comunicación provisional para los precios medios ponderados por clientes y regiones, alegó que las variaciones en los precios no podían considerarse sustanciales. Además, alegó que tales variaciones se debían a diferencias en las condiciones de competencia en el mercado comunitario y no a la intención de incurrir en prácticas de dumping.

(60) A efectos de la determinación provisional del dumping, la Comisión consideró que el método de cálculo utilizado para los otros productores exportadores (véase el considerando 60 del Reglamento provisional) no reflejaba, en el caso particular de esta empresa, el grado completo de dumping practicado. Por otra parte, se constató que la pauta de los precios de exportación difería sensiblemente entre los diversos compradores y regiones. Por lo tanto, el valor normal establecido sobre la base de la media ponderada se comparó con los precios de todas las transacciones individuales de exportación a la Comunidad.

(61) La metodología utilizada por la Comisión para comparar el valor normal ponderado con los precios de exportación individuales se ajusta a la norma del apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base. En el párrafo segundo de dicho apartado se dispone que un valor normal establecido sobre la base de la media ponderada podrá compararse con los precios de todas las transacciones de exportación individuales a la Comunidad si se comprueba que existen pautas de precios de exportación considerablemente diferentes en función de los distintos compradores, regiones o períodos y si dicha comparación no refleja en toda su magnitud el dumping existente. En el presente caso, se cumplen las dos condiciones. Incluso después de que el productor exportador introdujera correcciones en los precios de exportación comunicados, resultaba evidente que la pauta de precios difería sensiblemente entre compradores y regiones y que la comparación del valor normal y el precio de exportación sobre la base de la media ponderada no reflejaba el grado completo de dumping.

▼B

(62) Por lo tanto, se considera que no existía ninguna discriminación entre productores exportadores coreanos, sino una simple aplicación de la norma correcta a cada situación específica. En consecuencia, se ratifican las conclusiones provisionales.

(63) Una empresa taiwanesa pidió que la comparación del valor normal calculado y los precios de exportación se realizara mensualmente alegando que durante el PI se habían producido variaciones significativas en los costes y precios debido a los cambios experimentados en los precios de la materia prima.

(64) Las fluctuaciones en los costes y precios durante el PI son casi inevitables en una investigación antidumping. A fin de comparar el valor normal con el precio de exportación, la Comisión ha establecido una media ponderada de ambos factores teniendo en cuenta el efecto de las fluctuaciones, especialmente en el caso del productor exportador, donde se produce un paralelismo claro entre la evolución de los costes y la de los precios. Se considera que la situación particular de la empresa que realizó la solicitud no justifica que no se aplique la metodología utilizada para todas las empresas afectadas por el presente procedimiento. Además, sería contrario a la práctica habitual de la Comisión utilizar distintos calendarios, es decir, uno mensual para la comparación del valor normal y el precio de exportación y otro anual para los otros pasos en el cálculo de dumping.

(65) Además, debe señalarse que la empresa no realizó ninguna solicitud, ni en su respuesta al cuestionario ni durante la inspección sobre el terreno, aunque se basara en hechos bien conocidos por ella en esa época. Toda la información pertinente debía haberse presentado en los plazos establecidos originalmente. Al haberse presentado varios meses después, no pudo verificarse y la solicitud de la empresa tuvo que rechazarse en consecuencia.

(66) Una empresa taiwanesa para la que se estableció que sus exportaciones a la Comunidad se habían realizado fuera del PI pidió que se le atribuyera el margen de dumping medio de las otras empresas cooperantes en vez del margen de dumping residual para Taiwán, que se estableció al nivel del margen de dumping más alto constatado para las empresas que cooperaron.

(67) Esta solicitud se aceptó. Por lo tanto, el margen de dumping para la empresa Nan Ya Plastics Corp. se sitúa al nivel del margen de dumping medio de las empresas taiwanesas que cooperaron, es decir, el 9,6 %.

(68) Dos empresas taiwanesas cooperantes señalaron errores administrativos en el cálculo del margen de dumping provisional. Estos errores se han corregido y los márgenes de dumping respectivos se han modificado en consecuencia.

(69) En vista de lo anterior, y a falta de comentarios de las partes interesadas, se decidió aplicar los métodos establecidos en el Reglamento provisional para las empresas cooperantes y no cooperantes.

(70) La comparación mostró la existencia de un margen de dumping mínimo para las exportaciones del producto afectado a la comunidad realizadas por una empresa coreana durante el PI.

(71) Los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, ascienden a:

India	Reliance Industries Limited	51,5 %
	Pearl Engineering Polymers Limited	30,0 %
	Otros	51,5 %

▼B

Indonesia	P.T. Bakrie Kasei Corporation	63,5 %
	P.T. Indorama Synthetics Tbk	15,2 %
	P.T. Polypet Karyapersada	73,7 %
	Otros	73,7 %
República de Corea	Honam Petrochemical Corporation	19,8 %
	Tongkook Corporation	55,8 %
	Daehan Synthetic Fiber Corporation	5,1 %
	Sk Chemicals Corporation	1,4 % mínimo
	Otros	55,8 %
Malasia	Hualon Corporation (M) Sdn. Bhd.	7,8 %
	MPI Polyester Industries Sdm. Bhd.	34,2 %
	Otros	34,2 %
Taiwán	Far Eastern Textile Ltd	7,8 %
	Shingkong Synthetic Fibers Corporation	7,8 %
	Tuntex Distinct Corp.	12,4 %
	Nan Ya Plastics Corporation	9,6 %
	Otros	12,4 %
Tailandia	Thai Shingkong Industry Corporation Limited	32,5 %
	Varios	32,5 %

E. **INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD**

(72) A falta de nuevos datos, se confirman las conclusiones provisionales relativas a la definición de la industria de la Comunidad de los considerandos 87 a 92 del Reglamento provisional.

F. **PERJUICIO**

1. **Observaciones preliminares**

(73) Ciertas partes interesadas cuestionaron el uso de datos presentados por la industria de la Comunidad solamente para el período que va de 1996 en adelante, mientras que los progresos en el mercado antes de ese período se basaron en datos independientes sobre prospección de mercados.

(74) La Comisión consideró que los datos presentados por la industria de la Comunidad para el año 1995 no podían utilizarse debido a la separación de Kodak y Eastman en 1995 y a la reestructuración de las actividades de Shell. Ni Shell ni Eastman pudieron proporcionar cifras completas durante ese año.

(75) Sin embargo, la Comisión consideró esencial describir la crisis de escasez que ocurrió en el mercado comunitario en 1995 teniendo en cuenta el impacto de este acontecimiento tanto en los precios como en la rentabilidad de la industria de la Comunidad. En ese caso, el uso de información independiente sobre prospección de mercados se consideró apropiado para establecer cuáles eran los datos básicos necesarios para evaluar la situación de la industria

▼B

de la Comunidad durante el período de análisis, tal como se explica en el considerando 97 del Reglamento provisional.

2. **Consumo**

(76) A falta de nuevos datos que las contradigan, se confirman las conclusiones referentes al consumo del producto afectado en la Comunidad de los considerandos 100 y 101 del Reglamento provisional.

3. **Importaciones procedentes de los países afectados**

(77) A falta de nuevos datos, se confirman las conclusiones provisionales relativas al volumen y a los precios de las importaciones procedentes de los países afectados.

Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones afectadas

(78) Un exportador indonesio alegó que las importaciones originarias de Indonesia no debían evaluarse de forma acumulativa, junto con las otras importaciones afectadas, especialmente teniendo en cuenta las diferencias de volumen entre las importaciones originarias de este país y de los otros países sujetos a la investigación. Este argumento ya se examinó en el considerando 106 del Reglamento provisional y, al no haberse presentado ninguna información nueva, la Comisión no puede aceptar esta solicitud.

(79) Se confirma por lo tanto la conclusión de que las importaciones originarias de Indonesia deben evaluarse de forma acumulativa, junto con las importaciones procedentes de los otros países afectados.

4. **Situación de la industria comunitaria**

(80) De conformidad con el apartado 5 del artículo 3 del Reglamento de base, el examen del efecto de las importaciones objeto de dumping en la industria de la Comunidad incluyó una evaluación de todos los factores e índices pertinentes que influyen en el estado de dicha industria. Esta evaluación tuvo en cuenta todos los factores enumerados específicamente en el apartado 5 del artículo 3 del Reglamento de base. Sin embargo, no se tratan detalladamente ciertos factores, al constatarse que no eran pertinentes a la hora de evaluar la situación de la industria de la Comunidad en el curso de la investigación (los datos sobre los salarios y las existencias figuran más abajo). Por lo que respecta al efecto sobre la industria de la Comunidad de la magnitud del margen de dumping real, dado el volumen y los precios de las importaciones originarias de los países afectados, no puede considerarse irrelevante.

Factores examinados en el Reglamento provisional

— Inversiones:

(81) Se constató que algunas inversiones realizadas por un productor comunitario que cooperó no se habían tenido en cuenta en la fase provisional. Tras incluir estas cifras, la situación en materia de inversión no altera la tendencia establecida previamente.

(82) Algunas partes interesadas sostuvieron que el nivel de las inversiones realizadas en 1998 por la industria de la Comunidad indicaba que gozaba de buena salud financiera. Otras comentaron que si el nivel de inversiones era bajo durante el PI, esto era consecuencia de los años anteriores, en que la industria de la Comunidad había registrado pérdidas, y que no podía atribuirse al efecto de las importaciones objeto de dumping durante el PI.

▼B

(83) A este respecto, la investigación ha mostrado claramente que el nivel de inversiones alcanzado en 1997, 1998 y el PI era sobre todo una consecuencia de las decisiones tomadas en 1995 y 1996, años en que las perspectivas en el sector del PET eran buenas (aunque las pérdidas se contrajeran en 1996, se consideró que esta situación era temporal). En esta industria, es más importante examinar los planes de inversión que coordinar los gastos efectivos. Tal como se declara en el considerando 124 del Reglamento provisional, se confirma que, como consecuencia del mayor deterioro de su situación financiera debido al dumping en el PI, la industria de la Comunidad no ha planeado ningún aumento significativo de su capacidad para responder al aumento de la demanda en el futuro.

— Salarios y existencias:

(84) También se examinaron los salarios y las existencias, aunque los primeros no se consideraron un factor pertinente debido a que su participación en los costes globales era mínima y seguían siendo estables durante el período de análisis. Por lo que respecta a las existencias, dada la naturaleza estacional de estas últimas en el mercado de PET, sus niveles variaban sensiblemente a lo largo del año y, por lo tanto, no se consideró que fueran significativas para el análisis del perjuicio.

— Crecimiento:

(85) Aunque no se mencionara explícitamente en el Reglamento provisional, la Comisión también examinó el crecimiento en su análisis de la cuota de mercado. Este último experimentó una leve pérdida por lo que respecta a la industria de la Comunidad.

Otros factores examinados:

(86) Se examinó después la situación de la industria de la Comunidad relativa a los siguientes indicadores.

— Capacidad de reunir capital:

(87) Tal como se ha mencionado en el Reglamento provisional, las pérdidas experimentadas durante el PI eran tales que no pudo acordarse ningún nuevo plan de inversión durante ese período. Esto no mejoró la capacidad de la industria de la Comunidad de reunir capital, a pesar del aumento de la demanda.

— Productividad:

(88) La productividad en términos de toneladas producidas por empleado aumentó un 67 % entre 1996 y el PI, y 21 % entre 1998 y el PI. Un aumento tan importante de la productividad demuestra que la industria de la Comunidad hizo todo lo posible para seguir siendo competitiva.

— Rendimiento de la inversión:

	1996	1997	1998	PI
Rendimiento del capital invertido ([1])	– 6 %	– 7 %	1 %	– 8 %

([1]) El rendimiento del capital invertido se define como el beneficio obtenido antes de gravarlo y después de realizar los ajustes pertinentes en concepto de dividendos sobre las acciones preferentes, obligaciones e intereses pagados o recibidos sobre los préstamos a largo plazo, dividido por el capital accionario y las reservas totales junto con las obligaciones y otros préstamos a largo plazo.

(89) El indicador anterior refleja la situación global de la industria de la Comunidad (en particular las líneas de actividad que operan con PET). La verificación mostró que gran parte de la tendencia negativa en el PI podía atribuirse al sector del PET. Dicho indicador coincide con el deterioro en la rentabilidad de la industria de la Comunidad.

▼B

— Flujo de efectivo:

(EUR)

1996	Flujo neto de efectivo de entrada o salida en las actividades operativas	– 79 002 884
1997	Flujo neto de efectivo de entrada o salida en las actividades operativas	84 901 988
1998	Flujo neto de efectivo de entrada o salida en las actividades operativas	132 915 718
PI	Flujo neto de efectivo de entrada o salida en las actividades operativas	51 115 757

(90) Este indicador refleja la situación global de la industria de la Comunidad (en particular las líneas de actividad que operan con PET). Representa el resultado operativo bruto de estas empresas, es decir, las ventas una vez descontado su coste y antes de tener en cuenta los gastos de financiación, la depreciación, las reservas y los impuestos. La verificación mostró que gran parte del deterioro en el PI debía atribuirse al sector del PET.

5. **Otros argumentos expuestos**

Argumentos generales respecto a las conclusiones de la Comisión

(91) Algunas partes interesadas cuestionaron las conclusiones de la Comisión sobre el perjuicio, ya que algunos indicadores mostraban una tendencia estable o al aumento. A este respecto, varias partes interesadas señalaron el bajo nivel de subcotización de los precios, el aumento en el volumen de ventas y la estabilidad global de la cuota de mercado. Consideraron que estos indicadores mostraban que la industria de la Comunidad gozaba de buena salud y que, aunque los precios fueran muy bajos, se situaban a niveles normales que tenían en cuenta las condiciones actuales del mercado.

(92) Este argumento no puede aceptarse. Tal como se ha establecido en el Reglamento provisional, el aumento en las ventas y la recuperación de la cuota de mercado en el PI, tras una pérdida del 5 % entre 1997 y 1998, se produjo una vez que la industria de la Comunidad había disminuido considerablemente sus precios para adaptarse a los de las importaciones objeto de dumping. Tal como se explica en el Reglamento provisional, se ha llegado a la conclusión de que las importaciones se hicieron a precios objeto de dumping. A este respecto, el bajo nivel de subcotización de los precios se debe a que los precios de la industria de la Comunidad bajaron durante el PI. Esta bajada de precios fue un resultado de las importaciones objeto de dumping, muy importantes en términos de volumen y cuota de mercado, que forzaron a la industria de la Comunidad a reaccionar disminuyendo sus precios.

Evolución después del PI

(93) Muchas partes interesadas y varios delegados de los Estados miembros pidieron que la Comisión analizara y tuviera en cuenta ciertos acontecimientos que ocurrieron después del PI. En especial, estas partes subrayaron la subida rápida y sustancial de los precios de la industria comunitaria de PET frente al aumento en el coste de las materias primas. Según estas partes interesadas, la situación de la industria de la Comunidad había mejorado radicalmente desde el PI y era probable que ya no sufriera un perjuicio importante.

(94) Debe recordarse que el apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de base estipula que normalmente no se tendrá en cuenta la información relativa a un período posterior al de investigación. Basándose en la jurisprudencia del Tribunal, la evolución

▼B

después del PI solamente podrá tomarse en consideración si se demuestra que la imposición de medidas antidumping resulta inadecuada.

(95) La Comisión analizó los progresos en el mercado de PET durante el período de nueve meses que sigue al PI, es decir, del 1 de octubre de 1999 al 30 de junio de 2000. Se constató que los precios en las ventas de PET realizadas por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario sufrían un aumento continuo. El precio de venta medio para el período de nueve meses era alrededor de un 40 % más alto que la media en el PI. Este aumento fue más rápido que el aumento en los costes (alrededor del 20 %), lo cual llevó a una mejora de la situación financiera de la industria de la Comunidad. No obstante, durante este período de nueve meses, la rentabilidad de las ventas de la industria de la Comunidad aún era negativa, situándose en – 2 % por término medio, lo cual indicaba que su rendimiento financiero seguía siendo insatisfactorio y estaba lejos del nivel que podía garantizar la viabilidad de esta industria.

(96) Esta evolución se debe sobre todo al aumento en los precios del crudo que se ha producido desde mediados de 1999 y ha afectado sensiblemente a todos los precios del polímero algunos meses más tarde. Debe también señalarse que ha habido un aumento constante en las ventas y en la cuota de mercado de la industria de la Comunidad, a expensas de las importaciones objeto de dumping. Sin embargo, la disminución del volumen de las importaciones objeto de dumping puede deberse a la apertura de una investigación antidumping. En el presente caso, la evolución en el tipo de cambio dólar/euro también ha hecho que estas importaciones sean menos atractivas.

(97) Debe señalarse que los tipos de cambio, así como el precio del crudo, son sumamente volubles y los cambios pueden ser temporales. Además, en caso de que la investigación antidumping en curso finalizara sin la imposición de medidas, es probable que las importaciones objeto de dumping recuperaran rápidamente cuota de mercado.

(98) Sobre la base de lo anterior, se concluyó que los progresos acaecidos después del PI no demuestran que el perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping haya desaparecido. Por consiguiente, la imposición de medidas antidumping está justificada.

6. **Conclusión sobre el perjuicio**

(99) Puesto que no se han presentado nuevos argumentos relativos al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, se confirma la conclusión que a la industria de la Comunidad a sufrido un prejuicio, en conformidad con artículo 3 del Reglamento de base, tal como se establece en los considerandos 125 a 128 del Reglamento provisional.

G. **CAUSALIDAD**

(100) Varias partes interesadas siguieron sosteniendo que la Comisión había concluido erróneamente que las importaciones originarias de los países afectados eran la causa del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad mientras que, en su opinión, la situación de esta industria y el nivel de precios en el mercado comunitario se debían a otros factores. En ese sentido, reiteraron los temas planteados en la fase provisional (incluidos el precio de las materias primas, la situación de excesiva capacidad de producción, la competencia entre productores de PET).

(101) Puesto que no se han presentado nuevos argumentos relativos al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, se confirma la conclusión de que las importaciones de PET originarias de los países afectados ha causado un perjuicio a la industria de la Comunidad, tal como se establece en el considerando 148 del Reglamento provisional.

▼B

H. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

1. Efecto probable de la imposición de medidas en las industrias usuarias

Investigación

(102) Teniendo en cuenta el bajo nivel de cooperación por parte de los usuarios durante la primera fase de la investigación, la Comisión decidió investigar más a fondo el probable efecto de la imposición de medidas en las industrias usuarias. Por lo tanto, mandó 90 cuestionarios nuevos y simplificados a los usuarios de PET, algunos de los cuales ya lo habían recibido, aunque no habían contestado. Otras 19 empresas que no habían cooperado al principio presentaron previamente respuestas completas en los plazos establecidos.

Las nuevas empresas cooperantes son:

— tres transformadores de productos semielaborados en botellas:

LUX PET GmbH & Co. (Luxemburgo)

Puccetti SpA (Italia)

EBP SA (España)

— cuatro productores de películas y hojas de PET que utilizan el producto afectado:

RPC Cobelplast Montonate Srl. (Italia)

Moplast S.p.a. (Italia)

Alusuisse Thermoplastic (Reino Unido)

Klöckner Pentaplast BV (Países Bajos)

— cuatro productores de bebidas sin alcohol:

L'abeille (Francia)

Pepsico Food Beverages Intl. Ltd. (Italia)

Pepsico France (Francia)

Europe embouteillage Snc. (Francia)

— ocho productores de agua mineral y de manantial:

Aguas Minerales Pascual SL (España)

Eycam Perrier SA (España)

Font Vella SA & Aguas de Lanjarón SA (España)

Italaquae SpA (Italia)

Neptune SA (Francia)

Roxane SA (Francia)

San Benedetto (Italia)

Società Generale delle acque minerali arl (Italia).

(103) En total, los datos presentados por las empresas que rellenaron el primer o el segundo cuestionario abarcaron el 26 % del consumo comunitario de PET durante el PI. Las cifras sobre los costes establecidas al agregar esta información se han considerado representativas de los diversos subsectores usuarios del producto, ya que la información específica suministrada por las empresas coincidía en gran parte cuando se trataba de empresas pertenecientes a los mismos subsectores.

(104) Tras la imposición de medidas provisionales, la Comisión recibió documentación variada de usuarios o de sus asociaciones representativas. Ésta incluía sobre todo comentarios sobre los últimos progresos en el mercado de PET y argumentos sobre el posible

▼B

efecto de las medidas en los sectores usuarios. Esta documentación procedía de:

— Schmalbach-Lubeca, la empresa transformadora más grande de Europa (18 % del consumo comunitario de PET);

— la asociación de «transformadores plásticos europeos» (EUPC);

— UNESDA, una asociación que representa a los productores de bebidas sin alcohol;

— el grupo Nestlé, reiterando que las cifras presentadas para el mercado francés son representativas del mercado europeo en general (las compras europeas totales de PET realizadas por este grupo representan un 9 % del consumo comunitario de este producto, un 3 % solamente para el mercado francés).

(105) Esta documentación, al igual que la remitida por las asociaciones que representan a los productores de agua (que se han dado a conocer durante la primera fase de la investigación), se ha tenido en cuenta. En conjunto, representa al menos la mitad del mercado.

Descripción de los sectores usuarios

(106) Después de analizar toda la información proporcionada, se llegó a la conclusión de que el sector de los usuarios, dividido al principio en tres grupos (fabricantes de productos semielaborados, productores de agua y productores integrados de bebidas sin alcohol), consistía fundamentalmente en dos grupos:

— los transformadores, incluidos los fabricantes de productos semielaborados y botellas, así como los productores de hojas de PET. Estos usuarios realizan una simple actividad de transformación; por lo tanto, el coste del PET es con diferencia el elemento principal de sus costes globales. Los fabricantes de botellas y productos semielaborados venden la gran mayoría de su producción a embotelladores de bebidas sin alcohol. Los productores de hojas, que representan solamente una pequeña proporción del sector de los transformadores, venden a diversos tipos de industrias que las utilizan principalmente para envasar sus mercancías;

— los embotelladores de bebidas sin alcohol, incluida el agua y las bebidas sin alcohol gasificadas o no, leche, zumos de fruta, etc. La división de este grupo de usuarios entre productores de agua y bebidas sin alcohol no es pertinente, ya que en muchos casos el mismo fabricante embotella tanto agua como bebidas sin alcohol. Es más apropiado distinguir entre las diversas bebidas que fabrican puesto que, en términos relativos, la proporción del PET dentro de su coste de producción depende del coste intrínseco de esas bebidas (las sodas o los zumos de fruta requieren unos insumos más costosos que el agua). En cualquier caso, el PET sigue siendo un elemento del coste total bastante importante y los problemas con los que se enfrentan los embotelladores en relación con el suministro de PET son similares, independientemente del producto que envasen.

(107) Debe señalarse que existe una relación operativa muy estrecha entre los transformadores (excepto los fabricantes de hojas) y los embotelladores:

— los embotelladores compran casi toda la producción de los transformadores;

— cada transformador tiene un número muy limitado de clientes (a menudo solamente uno);

— los transformadores operan sobre una base contractual con sus clientes, y estos contratos incluyen a menudo disposiciones que tienen en cuenta automáticamente los cambios en el precio del PET o se vuelven a negociar regularmente.

▼B

Por lo tanto, el efecto de las medidas tal como se describe más abajo no debería acumularse, ya que se transmitirá directamente, en gran parte, a los principales clientes de los transformadores, es decir, los embotelladores de bebidas sin alcohol.

Efecto previsible de las medidas en los usuarios

(108) Después de tener en cuenta las nuevas cifras proporcionadas, la situación de los usuarios que suministraron la información totalmente cuantificada era la siguiente:

		Consumo de PET en % del consumo comunitario	PET en % del coste de producción	Empleados que trabajan con productos que utilizan PET
Transformadores	Fabricantes de productos semielaborados y botellas	7	66	770
	Productores de hojas de PET	1	55	186
Embotelladores de bebidas sin alcohol	Agua de mineral y manantial	18	24	6 766
	Bebidas sin alcohol	1	9	298
Total		26		8 020

Efecto en los transformadores

(109) Se estima que la imposición tanto de las medidas antidumping como compensatorias propuestas (un 15 % de las cuales debe atribuirse solamente a las medidas compensatorias), teniendo en cuenta el volumen de sus compras de PET originario de los países afectados durante el PI, traería consigo un aumento del 4 % en el coste de producción de los transformadores que fabrican productos semielaborados y botellas (si utilizamos los precios del PET en julio de 2000, este sería del 2 %). En cuanto al efecto de las medidas en los productores de hojas de PET, sería de alrededor del 2,3 % (1,2 % si nos basamos en los precios del PET en julio de 2000).

(110) Debido a su relación contractual con los clientes, es probable que los transformadores que fabrican productos semielaborados y botellas puedan repercutir la mayoría de este aumento en el coste a sus clientes. Éste es también el caso de los productores de hojas de PET. Se estima por lo tanto que el efecto directo de las medidas en el volumen de negocios de estas empresas será limitado.

(111) El principal riesgo aducido por estos usuarios se refiere a una posible reubicación de las actividades de transformación en países no comunitarios. Sin embargo, la Comisión no ha encontrado ninguna nueva prueba que demuestre la existencia de este riesgo, sobre todo si tenemos en cuenta el efecto previsto de las medidas propuestas, por una parte, y los costes y desventajas derivados de la reubicación, por otra. En el considerando 179 del Reglamento provisional, se calculó que el incremento de los precios del transporte solamente representaría un aumento del 2,5 % en los costes de producción. Además, también se estimó que las consideraciones relativas a la proximidad, flexibilidad y fiabilidad del suministro de bienes eran esenciales para los usuarios.

▼B

Efecto en los embotelladores de bebidas sin alcohol

(112) Se estima que la imposición tanto de las medidas antidumping como compensatorias propuestas, teniendo en cuenta el volumen de sus compras de PET originario de los países afectados durante el PI, así como el hecho de que la mayoría del aumento en el coste de los productos semielaborados vaya a repercutirse a los clientes, traería consigo un aumento medio inferior al 0,9 % en el coste de producción de los embotelladores de bebidas sin alcohol (si se utilizan los precios del PET en julio de 2000, este sería de alrededor del 0,4 %).

(113) Se calcula que este aumento en los costes de producción tiene un efecto limitado en las grandes empresas que venden bebidas de marca, ya que son muy rentables. Los pequeños embotelladores de bebidas que no son de marca representan solamente una escasa proporción de este sector y obtienen márgenes de beneficio más bajos; no es probable que este aumento en el coste ponga seriamente en peligro sus actividades, aunque puede requerir algunos esfuerzos de reestructuración de costes. A este respecto, debe señalarse que estas empresas han tenido que hacer frente en el pasado a amplias fluctuaciones en los precios del PET.

Efecto global en los usuarios

(114) Tal como se ha mencionado anteriormente, el PET es utilizado sobre todo, directa o indirectamente, a través de los transformadores, por los productores de bebidas sin alcohol, mientras que las otras industrias no lo utilizan apenas. Como el efecto previsto en el sector de las bebidas no alcohólicas ya incluye la incidencia en el coste del PET utilizado por los transformadores, puede considerarse que el aumento en los costes de los usuarios de PET será limitado.

2. **Precio al por menor de las bebidas**

(115) Se constató que los precios del agua y de las bebidas sin alcohol embotelladas había aumentado a un ritmo prácticamente constante del 1-2 % al año durante la última década (estadísticas sobre índices de precios al por menor de Eurostat). Durante el mismo período, los precios del PET fueron sumamente volubles, sin influir por ello en los precios al por menor del agua y de las bebidas sin alcohol embotelladas. Por lo tanto, se rechaza la alegación sobre el posible efecto inflacionista de las medidas en los precios al por menor del agua y las bebidas sin alcohol embotelladas.

3. **Efecto probable de la imposición de medidas en la industria de la Comunidad y las industrias proveedoras**

(116) Las medidas propuestas beneficiarán en principio a la industria de la Comunidad, que ha demostrado, a través de sus esfuerzos de reestructuración y el impresionante aumento de su productividad, su determinación de mantener su presencia en un mercado comunitario en rápido crecimiento. La imposición de medidas permitirá a esta industria mejorar su rentabilidad y le brindará la oportunidad de realizar nuevas inversiones, fundamentales en una actividad tan costosa, para asegurar una presencia viable de sus empresas en la Comunidad a largo plazo.

(117) Puesto que la situación de la industria proveedora de la Comunidad depende de la salud financiera de los productores comunitarios de PET, la mejora de esta situación a través de la imposición de medidas también beneficiará a dicha industria. Esto ha sido confirmado por las empresas proveedoras cooperantes.

▼B

4. **Conclusión sobre el interés comunitario**

(118) Sobre la base de la información adicional obtenida de los usuarios, se ha llegado a la conclusión de que el efecto de las medidas en estos últimos será limitado. En la medida en que los transformadores puedan repercutir la mayoría del aumento en los costes a sus clientes, se calcula que la incidencia consolidada de las medidas en la rentabilidad global de los productores de bebidas será mínima.

(119) Además, se confirma que no es probable que se reubique la fabricación de productos semielaborados en países no comunitarios, que los precios al por menor de las bebidas no alcohólicas no se verán en general demasiado afectados por las fluctuaciones en los precios del PET y que la imposición de medidas redunda claramente en interés de la industria de la Comunidad y de las industrias proveedoras.

(120) Puesto que no se han recibido nuevos argumentos relativos al interés comunitario, se confirma la conclusión de que no existen razones de peso para no imponer medidas, tal como se establece en el considerando 202 del Reglamento provisional.

I. ACTUACIÓN DEFINITIVA

(121) En vista de las conclusiones sobre el dumping, el perjuicio, la causalidad y el interés comunitario, se considera que deben adoptarse medidas antidumping definitivas para evitar que las importaciones objeto de dumping originarias de los países afectados sigan causando perjuicio a la industria de la Comunidad.

1. **Nivel de eliminación del perjuicio**

(122) A falta de nuevas informaciones, se confirma la metodología utilizada para determinar el margen de perjuicio descrita en el considerando 206 del Reglamento provisional.

2. **Forma y nivel de los derechos**

(123) A falta de nuevas informaciones, se confirma la metodología utilizada para establecer los tipos de los derechos antidumping, así como los de los derechos compensatorios pertinentes establecidos en la investigación antisubvenciones paralela, tal como se describe en los considerandos 209 a 213 del Reglamento provisional.

(124) Para evitar que las fluctuaciones en los precios del PET causadas por la evolución de los precios del crudo traigan consigo la percepción de unos derechos más elevados, se considera apropiado imponer derechos en forma de un importe específico por tonelada. Este importe es el resultado de la aplicación del tipo del derecho antidumping a los precios de exportación cif utilizados para calcular el nivel de eliminación del perjuicio durante el PI.

(125) Los derechos antidumping propuestos son los siguientes:

India

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen de dumping	Tipo del derecho compensatorio (resultante de las subvenciones a la exportación)	Tipo del derecho antidumping	Derecho antidumping propuesto
Reliance Industries Limited	44,3 %	51,5 %	8,2 %	36,1 %	181,7 EUR/t
Pearl Engineering Polymers Limited	33,6 %	30,0 %	5,8 %	24,2 %	130,8 EUR/t

▼B

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen de dumping	Tipo del derecho compensatorio (resultante de las subvenciones a la exportación)	Tipo del derecho antidumping	Derecho antidumping propuesto
Elque Polyesters Limited	44,3 %	51,5 %	4,4 %	39,9 %	200,9 EUR/t
Futura Polymer Limited	44,3 %	51,5 %	0	44,3 %	223,0 EUR/t
Las demás		51,5 %	8,2 %	36,1 %	181,7 EUR/t

(126) Elque Polyesters Limited y Futura Polymer Limited participaron en el procedimiento antisubvenciones paralelo, aunque no en la presente investigación antidumping, ya que no exportaron sus productos a la Comunidad. Por lo tanto, tendrán derecho a solicitar una reconsideración como nuevos exportadores cuando hayan exportado realmente al mercado comunitario o cuando puedan demostrar que suscribieron obligaciones contractuales irrevocables de exportar cantidades significativas a la Comunidad.

Indonesia

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

Corea

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen de dumping	Derecho antidumping propuesto
Honam Petrochemical Corporation	16,9 %	19,8 %	101,4 EUR/t
Tongkong Corporation	26,5 %	55,8 %	148,3 EUR/t
Daehan Synthetic Fiber Corporation	28,5 %	5,1 %	28,2 EUR/t
SK Chemicals Corporation	11 %	1,4 %	0
Las demás		55,8 %	148,3 EUR/t

▼B

Malasia

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen de dumping	Tipo del derecho compensatorio (resultante de las subvenciones a la exportación)	Tipo del derecho antidumping	Derecho antidumping propuesto
Hualon Corporation (M) Sdn. Bhd.	52,1 %	7,8 %	0,2 %	7,6 %	36,0 EUR/t
MPI Poyester Industries Sdn. Bhd.	54,2 %	34,2 %	0	34,2 %	160,1 EUR/t
Las demás		34,2 %	No aplicable	34,2 %	160,1 EUR/t

Taiwán

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen de dumping	Derecho antidumping propuesto
Far Eastern Textile Ltd.	8,2 %	7,8 %	50,2 EUR/t
Shingkong Synthetic Fibers Corporation	16,6 %	7,8 %	47,0 EUR/t
Tuntex Distinct Corp.	26,3 %	12,4 %	69,5 EUR/t
Nan Ya Plastics Corporation	26,3 %	9,6 %	53,8 EUR/t
Las demás		12,4 %	69,5 EUR/t

Tailandia

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen de dumping	Tipo del derecho compensatorio	Tipo del derecho antidumping	Derecho antidumping propuesto
Thai Shingkong Industry Corporation Limited	22,6 %	32,5 %	8,4 %	14,2 %	132,2 EUR/t
Las demás		32,5 %	8,4 %	14,2 %	132,2 EUR/t

(127) Cualquier solicitud de aplicación de estos tipos individuales del derecho antidumping 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 [1] con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación en las actividades de la empresa relacionada con la producción, las ventas interiores y de exportación derivada, por ejemplo, del cambio de nombre o de la creación de nuevas entidades de producción o venta. La Comisión, si procede, y previa consulta al Comité consultivo, modificará en consecuencia el Reglamento poniendo al día la

[1] Comisión Europea
Dirección General Trade
Dirección B
TERV 0/13
Rue de la Loi/Wetstraat 200
B-1049 Bruselas.

▼B

lista de empresas que se beneficiarán de tipos del derecho individuales.

3. **Percepción definitiva de los derechos provisionales**

(128) Teniendo en cuenta la magnitud de los márgenes de dumping constatados para los productores exportadores y la gravedad del perjuicio causado a la industria de la Comunidad, se considera necesario percibir definitivamente los importes garantizados mediante derechos antidumping provisionales al nivel de los derechos definitivos. En aquellos casos en que los derechos definitivos sean más elevados que los derechos provisionales, únicamente se percibirán definitivamente los importes garantizados al nivel de los derechos provisionales.

4. **Compromisos**

(129) Tras la imposición de medidas antidumping provisionales, productores exportadores en la India e Indonesia ofrecieron compromisos en relación con los precios, de conformidad con el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento de base.

(130) La Comisión consideró que los compromisos ofrecidos por Reliance Industries Limited, Pearl Engineering Polymers Limited y P.T. Polypet Karyapersada podían aceptarse [1], ya que eliminaban el efecto perjudicial del dumping. Además, los informes regulares y detallados que las empresas se comprometieron a presentarle permitirán llevar a cabo un control efectivo. Por otra parte, la estructura de ventas de estas empresas es tal que la Comisión considera que el riesgo de elusión de los compromisos es mínimo.

(131) P.T. Indorama Synthetics Tbk también ha propuesto ofrecer un compromiso. Sin embargo, la empresa facilitó información falsa y engañosa respecto a ciertos aspectos de la investigación que afectaban a la exactitud y fiabilidad de su cooperación (véase el considerando 13). Por consiguiente, la Comisión consideró que no se podía controlar el compromiso de la empresa y rechazó la oferta.

(132) A fin de garantizar el respeto y control efectivo de los compromisos, cuando se presente la solicitud de despacho a libre práctica a raíz de estos últimos, la exención del derecho dependerá de la presentación al servicio aduanero del Estado miembro correspondiente de una «factura de compromiso» válida expedida por los productores exportadores de quienes se hayan aceptado compromisos que contenga la información enumerada en el anexo. Cuando no se presente tal factura, o cuando no corresponda al producto presentado en aduana, deberá pagarse el derecho antidumping pertinente a fin de asegurar la aplicación efectiva de los compromisos.

(133) En caso de incumplimiento o denuncia de los compromisos, podrá imponerse un derecho antidumping, de conformidad con el apartado 9 y 10 del artículo 8 del Reglamento de base.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de politereftalato de etileno con un coeficiente de viscosidad de 78 ml/g o más, según la norma DIN (Deutsche Industrienorm) 53728, clasificado en los códigos NC 3907 60 20 y ex 3907 60 80 (código TARIC 3907 60 80 10).

2. Salvo en el caso contemplado en el apartado 3, el derecho antidumping definitivo aplicable al precio neto franco frontera de la

[1] Véase la página 88 del presente Diario Oficial.

▼B

Comunidad del producto afectado, no despachado de aduana, será el siguiente para los productos originarios de:

▼M3

País	Derecho antidumping (EUR/t)	Código adicional TARIC
India	181,7	A999
Indonesia	187,7	A999
Malasia	160,1	A999
Corea	148,3	A999
Taiwán	143,4	A999
Tailandia	83,2	A999

▼B

3. Estos derechos no se aplicarán a los productos fabricados por las empresas enumeradas a continuación, que estarán sujetas a los siguientes derechos antidumping:

▼M3

País	Empresa	Derecho antidumping (EUR/t)	Código adicional TARIC
India	Pearl Engineering Polymers Limited	130,8	A182
India	Reliance Industries Limited	181,7	A181
India	Elque Polyesters Limited	200,9	A183
India	Futura Polymers Limited	161,2	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 Corporación (M) Sdn. Bhd.	36,0	A186
Malasia	MpI Polyester Industries Sdn. Bhd.	160,1	A185
República de Corea	Daehan Synthetic Fiber Co., Limited	0	A194
República de Corea	Honam Petrochemical Corporation	101,4	A195
República de Corea	SK Chemicals Co., Limited	0	A196
República de Corea	Tongkong Corporation	148,3	A197
República de Corea	KP Chemical Corporation	0	A577
Taiwán	Far Eastern Textile Limited	0	A188
Taiwán	Tuntex Distinct Corporation	69,5	A198
Taiwán	Shingkong Synthetic Fibers Corporation	24,5	A189
Taiwán	Hualon Corporation	81,9	A578
Tailandia	Thai Shingkong Industry Corporation Limited	83,2	A190

▼M3

País	Empresa	Derecho antidumping (EUR/t)	Código adicional TARIC
Tailandia	Indo Pet (Thailand) Ltd	83,2	A468

▼B

4. En caso de que las mercancías resulten dañadas antes del despacho a libre práctica y, en consecuencia, el precio pagado o pagadero se calcule proporcionalmente a efectos de determinar el valor en aduana, de conformidad con el artículo 145 del Reglamento (CEE) nº 2454/93 de la Comisión [1], de 2 de julio de 1993, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 2913/92 del Consejo por el que se aprueba el Código Aduanero Comunitario, el importe del derecho antidumping, calculado sobre la base de los importes indicados anteriormente, se reducirá mediante prorrateo del precio pagado o pagadero.

5. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, el derecho definitivo no se aplicará a las importaciones despachadas a libre práctica, de conformidad con el artículo 2.

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

Artículo 2

1. Las importaciones estarán exentas de los derechos antidumping impuestos por el artículo 1 siempre que hayan sido producidas y exportadas directamente (es decir, facturadas y enviadas) a una empresa que actúe como importador en la Comunidad por las empresas mencionadas en el apartado 3, que se declaren con el código adicional TARIC adecuado y que se cumplan las condiciones establecidas en el apartado 2.

2. Cuando se presente la solicitud de despacho a libre práctica, la exención de los derechos dependerá de la presentación al servicio aduanero del Estado miembro correspondiente de una «factura de compromiso» válida, expedida por las empresas exportadoras mencionadas en el apartado 3, que contenga la información esencial enumerada en el anexo. Dicha exención también dependerá de que las mercancías declaradas y presentadas en aduana correspondan exactamente a la descripción que figura en la factura de compromiso.

3. Las importaciones que vayan acompañadas de una factura de compromiso deberán declararse con los siguientes códigos TARIC adicionales:

Empresa	País	Código adicional TARIC
Reliance Industries Limited	India	A181
Pearl Engineering Polymers Limited	India	A182
▼M1 Futura Polymers Limited	India	A184
▼B P.T. Polypet Karyapersada	Indonesia	A193

Artículo 3

Los importes garantizados mediante derechos antidumping provisionales, conforme al Reglamento (CE) nº 1742/2000 sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno (PET)

[1] DO L 253 de 11.10.1993, p. 1; Reglamento modificado por última vez por el Reglamento (CE) nº 502/1999 (DO L 65 de 12.3.1999, p. 1).

▼B

originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia se percibirán definitivamente aplicando el derecho definitivamente establecido. Los importes garantizados superiores al derecho definitivo antidumping serán liberados. En los casos en que los derechos definitivos sean más elevados que los derechos provisionales, sólo se percibirán definitivamente los importes garantizados al nivel de los derechos provisionales.

Artículo 4

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

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

▼B

ANEXO

Elementos que deben incluirse en la factura de compromiso mencionada en el apartado 2 del artículo 2:

1) El número de la factura de compromiso.

2) El código TARIC adicional con el que se van a despachar de aduana en las fronteras comunitarias las mercancías que figuran en la factura (tal como se especifican en el Reglamento).

3) La descripción exacta de las mercancías, incluido:

   — el número de código del producto (tal como figura en el compromiso ofrecido por el productor exportador en cuestión),

   — el código NC,

   — la cantidad (en unidades).

4) La descripción de las condiciones de la venta, incluido:

   — el precio por unidad,

   — las condiciones de pago,

   — las condiciones de entrega,

   — los descuentos y reducciones totales.

5) El nombre de la empresa importadora a la que expide directamente la factura la empresa correspondiente.

6) El nombre de la persona autorizada por la compañía que haya expedido la factura de compromiso y la siguiente declaración firmada:

   «El abajo firmante certifica que la venta para su exportación directa a la Comunidad Europea de las mercancías enumeradas en el presente documento se hace dentro del ámbito y de conformidad con el compromiso ofrecido por … [la empresa] y aceptado por la Comisión Europea mediante la Decisión 2000/745/CE. Declaro que la información suministrada en la factura es completa y correcta.»