

I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

REGLAMENTO (CE) N° 1965/98 DEL CONSEJO

de 9 de septiembre de 1998

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de polímeros de polisulfuro originarios de los Estados Unidos de América y por el que se percibe definitivamente el derecho provisional impuesto

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 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⁽¹⁾, y, en particular, el apartado 4 de su artículo 9,

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

Considerando lo que sigue:

A. PROCEDIMIENTO

- (1) Mediante el Reglamento (CE) n° 617/98⁽²⁾ (en lo sucesivo denominado «el Reglamento provisional»), la Comisión estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones en la Comunidad de polímeros de polisulfuro (en lo sucesivo denominados «PSP») clasificados en el código NC ex 4002 99 90 y originarios de los Estados Unidos de América (en lo sucesivo denominados «EE UU»).
- (2) Tras la imposición de medidas antidumping provisionales, varias partes interesadas presentaron observaciones por escrito.
- (3) Se concedió a las partes que así lo pidieron la oportunidad de ser oídas por la Comisión.
- (4) La Comisión siguió recopilando y verificando toda la información que consideró necesaria a efectos de sus conclusiones definitivas. Se llevaron a cabo visitas de inspección en los locales de los siguientes usuarios industriales de PSP:

— Kömmerling Chemische Fabrik GmbH & Co., Pirmasens, Alemania,

— Chemetall GmbH, Frankfurt/Main, Alemania.

- (5) Se informó a las partes de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base estaba previsto recomendar la imposición de derechos antidumping definitivos y la percepción definitiva de importes garantizados a través de derechos provisionales. También se les concedió un plazo para presentar observaciones tras esta comunicación.
- (6) Los comentarios orales y escritos presentados por las partes interesadas se examinaron y, cuando se consideró apropiado, se tuvieron en cuenta en las conclusiones definitivas.

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

- (7) El productor exportador en EE UU pidió que el PSP sólido se excluyera del ámbito de la actual investigación. En este contexto, debe señalarse que la denuncia presentada por la industria de la Comunidad y la investigación llevada a cabo a raíz de esta denuncia no distinguía entre PSP líquido y sólido, ni incluía explícitamente el PSP sólido. Dado que el mercado de PSP líquido es claramente mayor y que la industria de la Comunidad solamente produce este tipo de PSP, la investigación llevada a cabo se basó exclusivamente en la situación del PSP líquido en el mercado comunitario y de EE UU.

El Reglamento provisional, sin embargo, no efectuaba una distinción entre PSP sólido y líquido, por lo que las medidas antidumping eran aplicables a todos los PSP. Como la investigación llevada a cabo después de la imposición de medidas provisionales ha demostrado que el PSP sólido es un producto distinto por sus características físicas y técnicas del PSP líquido, debido a que tienen una estructura

⁽¹⁾ DO L 56 de 6. 3. 1996, p. 1. Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 905/98 (DO L 128 de 30. 4. 1998, p. 18).

⁽²⁾ DO L 82 de 19. 3. 1998, p. 25.

molecular diferente, y como se estableció que el PSP sólido no podía convertirse en PSP líquido, el PSP sólido se excluye del ámbito de la actual investigación.

Puesto que no se ha presentado ningún otro argumento sobre este tema, se confirman las conclusiones alcanzadas en el considerando 12 del Reglamento provisional.

C. DUMPING

1. Valor normal

- (8) El productor exportador pidió que el valor normal se calculara para todos los tipos de PSP, ya que la situación especial del mercado, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CE) n° 384/96 (en lo sucesivo denominado «el Reglamento de base»), no permitía una comparación adecuada. Alegó que esta situación especial era consecuencia de que el producto afectado se vendía en varios segmentos del mercado estadounidense, tales como la construcción, el sellante para vidrio de aislamiento, la industria aeroespacial y automotriz, mientras que en la CE se vendía sobre todo en el mercado de sellante para vidrio de aislamiento. Esta solicitud no se aceptó debido a que las ventas nacionales y destinadas a la exportación se realizan en segmentos de mercado diferentes, lo cual no constituye en sí mismo una situación especial del mercado a efectos del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (9) El productor exportador también alegó que debería tenerse en cuenta la estructura particular del mercado del PSP en EE UU a la hora de determinar el margen de beneficio razonable que se va a utilizar para el cálculo del valor normal. Se alegaba que este importe debería basarse solamente en las ventas de este productor en el mercado de sellante para vidrio de aislamiento. Hubo que rechazar esta solicitud ya que, de conformidad con el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, el importe correspondiente al margen de beneficio debe basarse en datos reales de producción y ventas del producto similar por el productor exportador investigado, en el curso de operaciones comerciales normales, y no solamente en una parte de la producción y de las ventas, tal como lo solicita el productor afectado.
- (10) Como no se ha presentado ningún otro argumento, se confirman las conclusiones establecidas en los considerandos 13 y 14 del Reglamento provisional.

2. Precio de exportación

- (11) A falta de nuevos argumentos del productor exportador referentes al establecimiento del precio de exportación, se confirman las conclusiones provi-

sionales establecidas en el considerando 15 del Reglamento provisional.

3. Comparación

- (12) El productor exportador reiteró su solicitud de que se ajustaran sus precios de exportación en marcos alemanes para tener en cuenta el factor de conversión monetaria. Este problema se reexaminó y, al confirmarse que se había producido efectivamente una fluctuación continua del tipo de cambio del dólar estadounidense al marco alemán, de conformidad con la letra j) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, se realizó un ajuste del precio de exportación para las conversiones monetarias. Este ajuste se calculó sobre la base de que el productor exportador tenía sesenta días para repercutir la fluctuación continua de los tipos de cambio para las transacciones en cuestión.
- (13) Como no se ha presentado ningún otro argumento referente a la comparación entre el precio de exportación y el valor normal, se confirman las conclusiones establecidas en los considerandos 16 y 17 del Reglamento provisional.

4. Margen de dumping

- (14) A falta de nuevos argumentos referentes a la determinación del margen de dumping, se confirma la metodología establecida en los considerandos 19 y 20 del Reglamento provisional.
- (15) El margen de dumping definitivamente establecido como porcentaje del precio cif franco frontera de la Comunidad es el siguiente:
- Morton International Inc., Chicago: 47,5 %.

Puesto que se considera que esta empresa representa el 100 % de la producción en EE UU del producto afectado, el margen de dumping residual definitivamente establecido se fija también en un 47,5 %.

D. PERJUICIO

1. Precios de venta en el mercado comunitario

- (16) Por lo que se refiere al considerando 28 del Reglamento provisional, debería señalarse que, sobre la base de la información disponible en aquella época, los precios cobrados por el productor exportador en el mercado comunitario disminuyeron un 4 % por término medio durante todo el período examinado. Sin embargo, después de la imposición de medidas antidumping provisionales, la Comisión constató

que el productor exportador no había presentado todas las notas de crédito expedidas a clientes de la Comunidad ni los precios netos de venta resultantes en el listado detallado de transacciones que figuraba en su respuesta al cuestionario. Estas notas de crédito demuestran que este productor concedió rebajas de precio significativas.

- (17) Teniendo en cuenta los precios de venta netos y ajustados de todas las notas de crédito, la evolución de los precios cobrados tanto por la industria de la Comunidad como por el productor exportador a ciertos grandes clientes de la Comunidad en todo el período examinado indica que, contrariamente a lo que se describe en el considerando 28 del Reglamento provisional, el productor exportador redujo sus precios más que la industria de la Comunidad. La reducción de los precios de venta empezó en 1996, año en que el productor exportador rebajó sus precios un 10 %. Ese mismo año, la industria de la Comunidad redujo sus precios a los mismos clientes un 6 %. A principios de 1997, el productor exportador rebajó de nuevo sus precios otro 6 %, lo cual llevó a una disminución global del precio de venta del 16 %.

2. Subcotización de los precios

- (18) Por regla general, la metodología aplicada por la Comisión a la hora de calcular la subcotización de los precios consiste en utilizar los precios de venta del productor exportador cobrados a los primeros clientes independientes en el mercado comunitario descontando todos los tipos de rebaja o descuento.

Estos precios se comparan entonces con los precios de venta pertinentes de la industria de la Comunidad, descontando también todos los tipos de rebaja o descuento. Aplicando esta regla en el presente caso, y para garantizar un análisis fiable de la subcotización, los precios de venta de los distintos tipos de PSP se compararon por Estados miembros y clientes. De ahí que, en los casos en que ciertos tipos de productos de PSP fueron vendidos en determinados Estados miembros por el productor exportador y no por el productor comunitario, o viceversa, no fue posible, ni hubiera sido significativa, una comparación real de precios.

- (19) Sobre la base de la metodología descrita anteriormente, y frente a lo que pretendía el productor exportador, no se ha hecho ninguna selección arbitraria de las transacciones. De hecho, hasta el 70 % del volumen de las transacciones realizadas por el productor exportador se compararon con el 90 % de las operaciones efectuadas por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario. Se considera que esto supone un alto grado de representatividad para el cálculo de la subcotización de los precios.
- (20) Teniendo en cuenta las notas de crédito del productor exportador expedidas a los clientes de la Comunidad, que reflejan la política de descuentos de precios de este productor, los márgenes de

subcotización revisados varían de un 0,5 hasta un 36 % dependiendo del cliente, el tipo de PSP y la transacción. Se constató que la subcotización media era del 3,7 %.

3. Situación de la industria de la Comunidad

- (21) El productor exportador alegó que la Comisión no había podido establecer el perjuicio ya que, durante el período examinado, la producción de la industria de la Comunidad aumentó un 5 % y se realizaron inversiones para aumentar la capacidad de producción un 28 %. El productor exportador también alegó que la industria de la Comunidad había aumentado considerablemente su cuota de mercado, que representaba solamente el 4 % en 1988.
- (22) A este respecto, debería señalarse que la industria de la Comunidad empezó a operar con PSP en la Comunidad en 1991. Es normal, por lo tanto, que ciertos indicadores económicos como la producción, la capacidad de producción, las ventas y la cuota de mercado hayan experimentado en conjunto un desarrollo positivo desde 1991. Debería también considerarse que el consumo aumentó un 5 % durante el período de investigación y que la cantidad de inversiones necesarias para aumentar la capacidad de producción era muy limitada. Además, la investigación ha confirmado que la rentabilidad de la industria de la Comunidad había sido claramente negativa durante todo el período de investigación a consecuencia de sus precios de venta, muy rebajados.

4. Conclusión

- (23) Sobre la base de lo anterior, se consideró que el productor exportador no había suministrado ninguna prueba que demostrara que las conclusiones provisionales respecto al perjuicio (considerandos 24 a 45 del Reglamento provisional) no eran válidas. Al contrario, las conclusiones a las que se llegó después de la publicación del Reglamento provisional en cuanto a los precios de exportación, según las cuales se había producido una subcotización significativa de los precios, refuerzan las conclusiones provisionales que, por lo tanto, se confirman.

E. CAUSA DEL PERJUICIO

1. Efecto de las importaciones objeto de dumping en la industria de la Comunidad

- (24) Solamente existen dos proveedores en el mercado comunitario. Considerando que la industria de la Comunidad no es capaz de satisfacer el conjunto de la demanda comunitaria, el productor exportador

tiene una capacidad de producción superior a esta demanda. Además, existen algunos grandes usuarios en el mercado que necesitan más PSP del que puede ser suministrado por la industria de la Comunidad. Dada la situación y la política de precios practicada por el productor exportador, se ha comprobado que la industria de la Comunidad se enfrentó a grandes dificultades a la hora de negociar los precios.

- (25) De hecho, los grandes usuarios industriales se ven obligados a recurrir al productor exportador para satisfacer ciertas necesidades en materia de PSP. Esto lleva a una situación donde no existe básicamente ninguna competencia para estas cantidades en el mercado comunitario y en la que el productor exportador puede obtener precios más altos para esta parte del consumo comunitario.

Esta situación demuestra que la presión a la baja de los precios practicados por la industria de la Comunidad no puede explicarse solamente por los márgenes medios de subcotización de precios determinados anteriormente, relativamente bajos. Esta presión a la baja se explica más bien si la determinación de la subcotización de los precios se limita a aquella parte del mercado en la que existía una competencia entre los dos proveedores. Un margen de subcotización de los precios calculado sobre esta base resulta claramente más elevado que el que se determina sobre la base de todas las importaciones.

- (26) Como consecuencia, el productor exportador pudo mantener e incluso aumentar su cuota de mercado. Aunque el valor del consumo disminuyera un 1 % a partir de 1994 y hasta el final del período de investigación, el productor exportador pudo aumentar su cuota de mercado un 2 %, mientras que la de la industria de la Comunidad disminuía un 6 %.
- (27) Sobre esta base, puede llegarse a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping a bajo precio causaron la presión a la baja en los precios de la industria de la Comunidad y, por lo tanto, provocaron el déficit en los beneficios de la industria de la Comunidad y el subsiguiente perjuicio.

2. Competencia de los productos sustitutivos, evolución del consumo

- (28) Según el productor exportador, la Comisión no tuvo en cuenta el hecho de que el producto afectado constituía un mercado separado dentro de un mercado más amplio para los polímeros alternativos. Este último mercado habría tenido supuestamente una influencia significativa en la demanda y en los precios del PSP, ya que los usuarios podían optar fácilmente por otros polímeros cuando los precios del PSP sobrepasaran ciertos límites. Algunos usuarios de PSP alegaron que la demanda

de sellante a base de poliuretano, principal competidor del PSP habría contribuido a aumentar su cuota del mercado comunitario del 9 hasta un 12 % durante el período examinado.

- (29) A pesar de este supuesto aumento en el consumo de productos sustitutivos, se llegó a la conclusión de que esta competencia habría tenido un efecto muy limitado en este caso en la situación de la industria de la Comunidad. Aunque el consumo de sellante de poliuretano aumentara un 3 %, el volumen de consumo de PSP aumentó todavía más. Por otra parte, los productos sustitutivos solamente afectarían al consumo de PSP si el precio de este último sobrepasara cierto límite. El nivel de disminución de los precios del PSP indica que ese no era el caso. Además, la sustitución del PSP por otros sellantes a base de polímero exige importantes inversiones, cuya recuperación podría causar un aumento sustancial en el precio de los que utilizan polímeros distintos al PSP.
- (30) El productor exportador cuestionó las cifras provisionales sobre la evolución del consumo comunitario de PSP alegando que el mercado mostró signos de crecimiento constante a partir de 1994 y hasta el final del período de investigación (marzo de 1997). Además, afirmó que el descenso del 20 % en el valor de las ventas realizadas por la industria de la Comunidad en 1996 era el resultado de una breve recesión en la industria de la construcción.
- (31) A este respecto, debería señalarse que la alegación de que se había producido un crecimiento constante en el consumo de PSP, de que existía una competencia por parte de los productos sustitutivos y de que la disminución de las ventas realizadas por la industria de la Comunidad se debía a una breve recesión en la industria de la construcción resulta contradictoria. En realidad, la investigación demostró que la excesiva capacidad de la industria de vidrio para aislamiento, el principal mercado para el PSP en la Comunidad, había llevado a descensos y aumentos en el consumo, tal como indica la evolución de este último entre 1994 y marzo de 1997. Sin embargo, se consideró que la coyuntura del mercado, al ser igual para todos los que operan en él, debería haber tenido efectos similares en todos ellos.
- (32) La investigación ha demostrado que ese no era el caso. A pesar del descenso en las ventas de la industria de la Comunidad en 1996, el volumen de ventas del productor exportador aumentó un 8 % y su valor un 6 % en 1996, en comparación con 1995. En cuanto a su cuota de mercado, aumentó un 5 % en términos de volumen y un 6 % en términos de valor. Estos resultados coincidieron con una disminución de la cuota de mercado de la industria de la Comunidad, tanto en términos de volumen (-16 %) como de valor (-25 %).

- (33) Contrariamente a la declaración del productor exportador, la disminución del 20 % en el valor de las ventas realizadas por la industria de la Comunidad entre 1994 y 1996 no podía atribuirse a una recesión en la industria de la construcción. La evolución del consumo fue positiva entre 1994 y 1996. Por otra parte, la investigación confirmó las conclusiones establecidas en el considerando 34 del Reglamento provisional, a saber, que un importante cliente no había encargado PSP alguno a la industria de la Comunidad en 1996 y había preferido abastecerse enteramente con suministros a bajo precio del productor exportador.
- (34) Por lo tanto, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad, tanto en términos de volumen como de valor, estaba en su punto más bajo en 1996. Ésta solamente se recuperó en términos de volumen al final del período de investigación, mientras que, a consecuencia de la política de fijación de precios del productor exportador, al final de este período se había perdido el 6 % del valor del mercado en relación con 1994. Además, teniendo en cuenta que el consumo aumentó el 5 % (838 toneladas) durante dicho período, el productor exportador obtuvo la mayor parte de los nuevos encargos, alrededor de tres cuartas partes.

3. Conclusión

- (35) Se ha considerado que los argumentos presentados por el productor exportador en relación con el perjuicio a la industria de la Comunidad no estaban fundados. Al contrario, la investigación continuada ha revelado que la subcotización de los precios resultó especialmente perjudicial a causa de la política en materia de precios aplicada por el productor exportador a los usuarios de la Comunidad. Por lo tanto, a falta de nuevos argumentos con respecto de las conclusiones de los considerandos 47 a 61 del Reglamento provisional, se confirma la conclusión provisional según la cual los elevados volúmenes de PSP objeto de dumping vendidos a bajos precios causaron un perjuicio importante a la industria de la Comunidad y ningún efecto negativo que pudiera haberse producido a consecuencia de cambios en el consumo podía romper el nexo causal.

F. INTERÉS COMUNITARIO

1. Industria de la Comunidad

- (36) Algunas partes interesadas alegaron que el productor comunitario era competitivo y viable y no iba a interrumpir su producción de PSP aunque no se impusiera ninguna medida antidumping,

debido sobre todo a las inversiones realizadas y a la evolución positiva prevista en el mercado comunitario.

- (37) La investigación ha demostrado que las condiciones del mercado no eran buenas durante el período considerado. Los precios de reventa eran más bajos que los costes relativos de producción y la industria de la Comunidad no podía afrontar indefinidamente la acumulación de pérdidas económicas. En el presente caso, a pesar de su viabilidad estructural y su competitividad, la industria de la Comunidad, al desempeñar un papel de menor importancia en el mercado comunitario, solamente podría beneficiarse de una mejora en la situación del mercado si se restauraran unas condiciones de competencia efectivas.

2. Consecuencias para el empleo

- (38) Los importadores vinculados al productor exportador alegaron también que la Comisión no había tenido en cuenta el efecto negativo de la imposición de medidas antidumping en su actividad empresarial, comparable al que habían sufrido las empresas de la industria de la Comunidad.
- (39) Durante todo el período de investigación se constató que el número de personas empleadas por la industria de la Comunidad que participó directamente en la producción y venta de PSP había disminuido un 7 %. Habida cuenta de los considerandos 67 y 68 del Reglamento provisional, se llegó a la conclusión de que las consecuencias de no adoptar medidas en el empleo no se limitarían solamente a una reducción en el empleo directo, sino que también provocarían un considerable aumento del empleo inestable en otras empresas vinculadas.

Por otra parte, se recuerda que las medidas propuestas no van a cerrarle al productor exportador el acceso al mercado comunitario. Por lo tanto, se considera que el empleo en las empresas de ventas vinculadas, en cualquier caso más escaso que en las de la industria de la Comunidad, no se vería afectado negativamente.

3. Interés de los usuarios comunitarios

- (40) Los importadores vinculados al productor exportador alegaron que los usuarios consideraban que el efecto de las medidas antidumping en sus costes y precios sería negativo y que afectaría al frágil equilibrio existente entre productos de PSP y productos sustitutivos.

(41) La investigación ha demostrado que el nivel de precios por encima del cual los usuarios pueden sustituir el PSP por otros polímeros alternativos viene determinado por los siguientes factores: técnicamente, el PSP es el polímero más adecuado para aislar vidrio; es fácil de utilizar y resulta muy eficaz como sellante para tales aplicaciones, ya que la capa de PSP necesaria para aislar vidrio es alrededor de un 25 % menor en volumen que en otros productos alternativos como el poliuretano.

En consecuencia, solamente si se aumentaran los precios actuales del PSP más del 20 % podría verse afectado su consumo.

(42) Además, tal como se señaló anteriormente en el considerando 29, serían necesarias importantes inversiones para producir otros sellantes a base de polímeros para sustituir al PSP, y ello causaría evidentemente un aumento en su precio de reventa en el mercado comunitario. Por lo tanto, se considera que el nivel de las medidas propuestas no puede causar una sustitución del PSP por otros polímeros.

(43) En cuanto al efecto de los derechos antidumping en las actividades de los usuarios, se consideró que el efecto negativo de estas medidas debería analizarse teniendo en cuenta el nivel de precios más alto que prevalece en el mercado comunitario cuando lo suministra un solo proveedor, a saber, el productor exportador.

Por una parte, no es previsible que el nivel de precios en la Comunidad aumente una cantidad equivalente al derecho antidumping, ya que la industria de la Comunidad también se beneficiaría de un aumento en su volumen de ventas.

Por otra parte, tal como se indica anteriormente, la posible vuelta a una situación de monopolio en el mercado de la Comunidad, si nos basamos en la experiencia adquirida desde el acceso al mercado del productor comunitario, también tendría efectos negativos en los precios de venta. Tal situación puede darse de nuevo en caso de que la industria de la Comunidad se vea forzada a abandonar este mercado a consecuencia del dumping ejercido por el productor exportador.

(44) Sobre la base de los hechos y de las consideraciones anteriormente mencionados, se considera que, a pesar de la imposición de medidas antidumping, la presencia de dos proveedores en el mercado comunitario será en gran medida beneficiosa para los usuarios a largo plazo.

(45) Entre los comentarios enviados por los usuarios, uno de ellos sostuvo que la imposición de derechos antidumping llevaría a un aumento de sus precios y pondría por lo tanto en peligro su competitividad, no sólo en la Comunidad sino también en mercados de exportación tales como Asia. En cuanto al mercado comunitario, se alegó que los derechos antidumping situarían a ciertos usuarios en una posición ventajosa en comparación con otros, puesto que estos derechos afectarían más a los que dependen en mayor medida de los suministros del productor exportador. Esto es especialmente verdad para el usuario principal en el mercado comunitario. Por lo tanto, se alegó que se distorsionaría la competencia entre los usuarios.

(46) En cuanto al primer argumento, debe recordarse que los derechos antidumping no pueden afectar a la competitividad de las exportaciones a terceros países. Efectivamente, o bien los derechos antidumping no se deben pagar cuando el producto en cuestión se importa bajo el régimen de perfeccionamiento activo o bien se reembolsan cuando se reexporta como tal o se incorpora a otro producto. El hecho de que esto constituya una carga administrativa adicional no puede considerarse como un argumento válido contra la imposición de derechos antidumping.

En cuanto a la dependencia con respecto al PSP importado, se considera que la decisión de un usuario de depender más de una determinada fuente de suministro se tomó en función de sus intereses individuales, independientemente de cualquier consideración antidumping. Por lo tanto, una decisión tan personal no puede constituir un criterio para evaluar el interés general de los usuarios.

(47) También se alegó que la imposición de derechos antidumping podía traer consigo una escasez del producto si el principal proveedor, es decir el productor exportador, se retira del mercado o comienza a vender un producto acabado a base de PSP. Se considera que la primera posibilidad es sumamente improbable: el mercado comunitario es el principal mercado del productor exportador. En cuanto a la segunda, es posible que el productor exportador comience a vender el producto acabado independientemente de la imposición de derechos al PSP. Sin embargo, no hay indicios de que el productor exportador tenga suficiente capacidad de producción para abastecer al mayor mercado internacional, a saber, el mercado comunitario, de sellante a base de PSP destinado principalmente al aislamiento del vidrio.

4. Conclusión

- (48) Como no se ha recibido ninguna otra prueba ni solicitud con respecto a la investigación del interés comunitario, aparte de los argumentos y de las solicitudes comentados más arriba, se confirma que no existe ninguna razón para pensar que a la Comunidad no le interesa imponer medidas anti-dumping mediante el presente procedimiento.

G. MEDIDAS ANTIDUMPING

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (49) Las medidas definitivas deberían permitir evitar nuevos perjuicios causados a la industria de la Comunidad por las importaciones objeto de dumping de EE UU. Los márgenes de perjuicio establecidos en los considerandos 82 y 83 del Reglamento provisional volvieron a calcularse teniendo en cuenta las nuevas conclusiones sobre los precios de reventa del productor exportador en el mercado comunitario.
- (50) Por lo que se refiere al considerando 82 del Reglamento provisional, se sigue considerando que el importe del derecho necesario para contrarrestar los efectos perjudiciales del dumping debe contribuir a aumentar los precios de las importaciones hasta un nivel que permita que la industria de la Comunidad cubra sus costes de producción y obtenga un beneficio razonable en sus ventas.
- (51) El productor exportador alegó que no se había justificado suficientemente el margen de beneficio del 9 % que se pretendía utilizar para el nivel de eliminación del perjuicio en la fase provisional y que los cálculos se habían basado en una selección arbitraria de transacciones que llevaron a la conclusión de que el productor exportador había estado subcotizando sus productos. Los valores utilizados para algunas transacciones se habrían subestimado, con lo cual la Comisión habría deducido un margen de perjuicio demasiado elevado.
- (52) Se considera que este margen de beneficio mínimo permite a la industria de la Comunidad cubrir sus inversiones a largo plazo y recuperarse de la acumulación de pérdidas en los últimos años. Por otra parte, se trata de una tasa de rendimiento razonable que la industria de la Comunidad podía esperar obtener a falta de dumping. Dada la ausencia de pruebas para demostrar que el margen de beneficio previsto era demasiado alto y que estaba muy por debajo del margen que el productor exportador considera razonable para calcular el valor normal en EE UU, se confirma el beneficio previsto del 9 %. En cuanto a la supuesta selección de las transacciones, se ha presentado el mismo

argumento sobre la determinación de la subcotización de precios, rebatido en el considerando 19.

- (53) Por consiguiente, los niveles para la eliminación del perjuicio determinados por tipos de productos a base de PSP se compararon con los precios de venta de los tipos correspondientes originarios de EE UU al nivel de los usuarios industriales, incluidos todos los descuentos. Se constató que la diferencia positiva, expresada como porcentaje del valor CIF neto franco frontera comunitaria de las transacciones comparadas, era del 13,2 %.

2. Tipo y nivel de las medidas antidumping

- (54) Basándose en las conclusiones anteriormente mencionadas sobre el dumping, el perjuicio, el nexo causal y el interés de la Comunidad, se intentó determinar qué tipo y nivel de medidas antidumping habría que tomar para eliminar los efectos de distorsión en el comercio provocados por el dumping y restaurar condiciones eficaces de competencia en el mercado comunitario.

1. Nivel de las medidas antidumping

- (55) Puesto que el margen de perjuicio determinado era inferior al margen de dumping constatado, se utilizó el primero para determinar el nivel de las medidas, de conformidad con el apartado 4 del artículo 9 del Reglamento de base.

2. Compromisos

- (56) Tras la comunicación final, el productor exportador ofreció un compromiso relativo a los precios. Esta oferta se examinó y se constató que los aumentos propuestos en el compromiso relativo a los precios no podían eliminar el perjuicio causado a la industria de la Comunidad y no cumplían, por lo tanto, los requisitos del apartado 1 del artículo 8 del Reglamento de base. Por otra parte, se considera que los compromisos relativos a los precios no son apropiados, dada la estructura bipolar del suministro en el mercado comunitario. Además, el PSP originario de EE UU varía según los tipos y el envase y se vende a clientes de la Comunidad en distintas condiciones que afectan sensiblemente a los precios de importación y de reventa. Esto hace que la supervisión de un compromiso relativo a los precios sea prácticamente imposible.

Basándose en lo anterior, por lo tanto, la Comisión consideró, después de realizar consultas, que el compromiso ofrecido no podía aceptarse. La Comisión ha informado de ello al productor exportador.

3. Derecho antidumping definitivo

- (57) Sobre esta base, deberían imponerse medidas definitivas, en forma de derechos *ad valorem* del 13,2 %, sobre las importaciones de PSP originarios de EE UU.

H. PERCEPCIÓN DE DERECHOS PROVISIONALES

- (58) Teniendo en cuenta la magnitud de los márgenes de dumping constatados para los productores exportadores y habida cuenta de la gravedad del perjuicio causado a la industria de la Comunidad, se considera necesario percibir definitivamente los importes garantizados mediante derechos antidumping provisionales en las transacciones del producto afectado,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de polímeros de polisulfuro líquidos originarios de Estados Unidos de América. El producto descrito se clasifica en el código NC ex 4002 99 90 (código Taric 4002 99 90* 11).

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

Hecho en Bruselas, el 9 de septiembre de 1998.

Los polímeros de polisulfuro sólidos clasificados en el código NC ex 4002 99 90 (código Taric 4002 99 90* 19) no entran en el ámbito del presente Reglamento.

2. A efectos del presente Reglamento, el tipo del derecho aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, será del 13,2 %.

Artículo 2

El importe garantizado provisionalmente en virtud del Reglamento (CE) n° 617/98 se percibirá definitivamente salvo en el caso de las importaciones de polímeros de polisulfuro sólidos, en cuyo caso dicho importe se liberará.

Artículo 3

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

Por el Consejo

El Presidente

W. SCHÜSSEL
