

**REGLAMENTO (CE) Nº 367/2001 DE LA COMISIÓN**

**de 23 de febrero de 2001**

**por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de películas de tereftalato de polietileno originarias de la India y de la República de Corea**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(1)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2238/2000 <sup>(2)</sup>, y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

**A. PROCEDIMIENTO**

**1. Inicio**

- (1) El 27 de mayo de 2000, la Comisión comunicó, mediante un anuncio («anuncio de inicio») publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* <sup>(3)</sup>, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinadas películas de tereftalato de polietileno («PET») originarias de la India y de la República de Corea («Corea»).
- (2) El procedimiento se inició a raíz de dos denuncias (una contra las importaciones originarias de la India y otra contra las importaciones originarias de Corea) presentadas en abril de 2000 por cuatro productores comunitarios: Du Pont Teijin Films Ltd, Mitsubishi Polyester Film GmbH, Nuroll SpA y Fapack («los denunciantes»), que representan más del 50 % de la producción comunitaria total de películas de PET. Las denuncias incluían pruebas del dumping en relación con dicho producto y del importante perjuicio resultante que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento antidumping.
- (3) La Comisión comunicó oficialmente a los productores exportadores, a los importadores, a los usuarios finales y a los proveedores de materia prima notoriamente afectados, así como a los representantes de los países exportadores afectados, el inicio del procedimiento. Se brindó a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar ser oídas en el plazo fijado en el anuncio de inicio.
- (4) Varios productores exportadores de los países afectados, así como productores comunitarios, usuarios finales, proveedores de materia prima e importadores comunitarios, dieron a conocer sus opiniones por escrito. Se concedió la oportunidad de ser oídas a todas las partes que así lo solicitaron en el plazo anteriormente mencio-

nado y demostraron que existían razones particulares por las que debía concedérseles una audiencia.

- (5) La Comisión envió cuestionarios a todas las partes notoriamente afectadas y a todas las demás empresas que se dieron a conocer en los plazos fijados en el anuncio de inicio, a excepción de los productores exportadores no incluidos en la muestra y que no solicitaron el trato individual. Se recibieron respuestas de tres productores comunitarios denunciantes, tres productores comunitarios no denunciantes, siete productores exportadores en los países afectados, así como de sus importadores vinculados en la Comunidad, dos importadores comunitarios independientes y veintitrés usuarios.
- (6) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para la determinación preliminar del dumping, el perjuicio y el interés comunitario. Se llevaron a cabo visitas de inspección en los locales de las siguientes empresas:
  - a) *Productores comunitarios denunciantes*
    - Du Pont Teijin Films Ltd, Contern, Luxemburgo y Wilton, Reino Unido
    - Mitsubishi Polyester Film GmbH, Wiesbaden, Alemania
    - Nuroll Spa, Caserta, Italia.
  - b) *Productores comunitarios no denunciantes*
    - 3M, Caserta, Italia.
  - c) *Importadores no vinculados en la Comunidad*
    - Coveme Spa, San Lazzaro di Savena, Italia
    - Montefiore, Bioggio, Suiza.
  - d) *Productores exportadores en los países exportadores afectados*
    - India
      - Ester Industries Limited, Nueva Delhi
      - Gareware Polyester Limited, Aurungabad
      - Flex Industries Limited, Noida
      - Jindal Polyester Limited, Nueva Delhi.
    - Corea
      - Toray Saehan Inc./Saehan Ind Inc., Seúl
      - Kolon Industries Inc., Kwacheon
      - SKC Co Ltd, Seúl.
  - e) *Importadores vinculados*
    - Gareware Polyester International Ltd, Harrow, Middlesex, Reino Unido
    - SKC Europa GmbH, Frankfurt, Alemania
    - Saehan Deutschland GmbH, Eschborn, Alemania.

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

<sup>(2)</sup> DO L 257 de 11.10.2000, p. 2.

<sup>(3)</sup> DO C 148 de 27.5.2000, p. 22.

- (7) La investigación sobre el dumping y el perjuicio cubrió el período comprendido entre el 1 de abril de 1999 y el 31 de marzo de 2000 («período de investigación» o «PI»). En cuanto a las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio, la Comisión analizó datos que cubrían el período que va del 1 de enero de 1996 al 31 de marzo de 2000 («período de análisis»).

## 2. Derechos compensatorios vigentes contra las importaciones procedentes de la India

- (8) Las importaciones de películas de PET originarias de la India fueron objeto recientemente de una investigación antisubvenciones y se les impusieron medidas anticompensatorias definitivas mediante el Reglamento (CE) nº 2597/1999 del Consejo (<sup>1</sup>).

### B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

#### 1. Producto afectado

##### a) Descripción del producto

- (9) El producto afectado consiste en películas de tereftalato de polietileno no autoadhesivas, excepto las películas para la fabricación de discos magnéticos flexibles y placas de impresión de fotopolímeros, importadas conforme a las disposiciones en materia de usos finales de la legislación comunitaria. Las películas de PET se producen siempre a base de polímero de PET y consisten en una película base que puede someterse a tratamientos adicionales a lo largo o después del proceso de producción. Tales tratamientos de las películas base también pueden incluir el tratamiento contra efectos de corona, la metalización o el revestimiento químico.
- (10) Las películas de PET tiene características físicas, químicas y técnicas específicas que las distinguen de otras películas de plástico. Algunas de estas características son, por ejemplo, su elevada resistencia a la tracción, sus excelentes propiedades eléctricas, su baja absorción y resistencia a la humedad, su escasa contracción y sus buenas propiedades aislantes. Por lo tanto, aunque estas características específicas determinan varios tipos de películas de PET, tienen fundamentalmente las mismas características físicas, técnicas y químicas que las películas de PET básicas.
- (11) Las películas de PET tiene cinco usos finales básicos que corresponden a cinco segmentos del mercado, a saber, los soportes magnéticos, los envases, el material eléctrico, la proyección de imágenes y las aplicaciones industriales. Sin embargo, el mismo tipo de películas de PET puede utilizarse a menudo para aplicaciones distintas, lo cual indica que existe una amplia capacidad de intercambio. A efectos de la investigación, las películas de PET se agrupan en distintos tipos según su segmento del mercado, su grosor, sus propiedades aislantes, el tratamiento de su superficie, sus propiedades mecánicas y su

claridad u opacidad, que intentan reflejar las características previamente mencionadas.

- (12) El producto afectado es actualmente clasificable en los códigos NC 3920 62 19 y 3920 62 90. La investigación ha mostrado que las importaciones del producto afectado también han tenido lugar bajo el código NC 3920 69 00. Sin embargo, hay que considerar que esta última es una clasificación errónea y no justifica una extensión del ámbito del procedimiento a diversos productos clasificados en otros códigos NC. Se alegó también que las importaciones también podían haber tenido lugar bajo los códigos NC 3920 62 11 y 3920 62 13, pero durante la investigación no se encontró ninguna prueba de clasificación errónea bajo estos códigos.

##### b) Argumentos de las partes

- (13) Dos productores exportadores incluidos en la muestra alegaron que las películas de PET metalizadas debían excluirse del ámbito del producto afectado por el presente procedimiento, ya que no eran idénticas ni similares a las películas de PET básicas. Se alegó que las películas de PET metalizadas se trataban mediante un sistema de producción independiente en el que se aplicaban partículas del metal, especialmente aluminio, a películas de PET básicas. También se afirmó que las películas metalizadas debían clasificarse en principio bajo el código SA 3921 y que este código no se mencionaba en el anuncio de inicio.
- (14) También se alegó que las películas de PET para vídeo no podían considerarse semejantes a las películas de PET básicas, ya que consistían en películas de PET revestidas después del proceso de producción y obtenidas mediante un sistema independiente, y no a través de una cadena de producción normal. Además, su precio también sería más elevado que el de las películas de PET básicas.
- (15) Se afirmó que las películas de PET para aplicaciones eléctricas con fines de aislamiento no eran intercambiables con las películas de PET para otras aplicaciones y debían por lo tanto excluirse también del ámbito del procedimiento.
- (16) Ciertos productores exportadores incluidos en la muestra alegaron que el procedimiento debía limitarse a las películas de PET con un grosor inferior a 25 µ, es decir, las llamadas «películas finas» y, por lo tanto debían haberse excluido las películas de PET superiores a 25 µ («películas gruesas»). Se alegó que se utilizaban en diversos segmentos del mercado y que la maquinaria utilizada para fabricar las películas finas y las gruesas era diferente. También se afirmó que la Comisión realizaba una distinción entre las películas gruesas y finas en pasadas investigaciones.
- (17) Un productor exportador incluido en la muestra sostuvo que el ámbito del producto afectado por la investigación debía limitarse a las películas de PET con un grosor de entre 12 y 15 µ que, según la denuncia, causaban un perjuicio a la industria de la Comunidad.

(<sup>1</sup>) DO L 316 de 10.12.1999, p. 1.

## c) Conclusiones de la investigación

- (18) Se constató que las películas de PET, tanto las producidas por la industria de la Comunidad como por los productores exportadores, presentaban una amplia gama de tipos. Sin embargo, a pesar de la existencia de diferencias en las propiedades de los diversos tipos de películas de PET, tales como el grosor, el revestimiento o el tratamiento de la superficie (por ejemplo, metalización), así como en las aplicaciones de las películas de PET, se concluyó que estos diversos tipos constituyen un único producto.
- (19) Por lo que se refiere a las películas metalizadas, se constató que la adición de una o dos capas de metal, por ejemplo aluminio, a películas de PET básicas no altera fundamentalmente las características físicas, técnicas y químicas básicas del producto. Efectivamente, la composición real de las películas metalizadas varía poco en relación con la de las películas básicas, ya que la cantidad de metal aplicada realmente a estas últimas es minúscula (del orden de 20 gramos de aluminio por tonelada de película). Por otra parte, las películas de PET metalizadas y básicas son intercambiables en muchas aplicaciones y, por lo tanto, tienen los mismos usos o un uso similar. Aunque es verdad que las películas de PET metalizadas pueden destinarse a aplicaciones particulares, otros tipos de películas de PET estándar también pueden utilizarse para esas mismas aplicaciones, por ejemplo el envase de alimentos, lo cual demuestra la existencia de cierto grado de competencia y capacidad de intercambio entre los distintos tipos de producto. Por todas estas razones, se considera que las películas metalizadas entran en la definición del producto afectado. También se constató que las películas metalizadas de tereftalato de polietileno están clasificadas bajo los códigos NC 3920 62 19 y 3920 62 90.
- (20) Por lo que respecta a las películas de PET para vídeo, se constató que (al igual que ocurre con la adición de metal a películas de PET básicas) la adición en un proceso independiente de una capa de revestimiento magnético a las películas de PET básicas no altera sus características fundamentales y que las películas de PET para vídeo y otros tipos de películas de PET debían por lo tanto considerarse como un mismo producto.
- (21) En cuanto a las películas de PET para aplicaciones eléctricas (a efectos de aislamiento), se constató que, mientras este tipo de películas se utiliza específicamente para ciertas aplicaciones, sus características físicas, técnicas y químicas básicas son las mismas que para los otros tipos de películas de PET. Al igual que para las películas metalizadas, las películas de PET para aplicaciones eléctricas son películas básicas tratadas en superficie. El tratamiento de superficie solamente representa un porcentaje minúsculo del peso final de las películas de PET para aplicaciones eléctricas y, por lo tanto, no altera las características físicas básicas de las películas de PET.

- (22) Por lo que respecta a la distinción entre las llamadas películas gruesas y finas de PET y el argumento de que la denuncia parecía centrarse en películas de PET de un grosor entre 12 y 15  $\mu$ , se constató que no existía ninguna línea divisoria clara entre las supuestas películas «gruesas» y «finas» o entre películas de PET entre 12 y 15  $\mu$  y otras. Las investigaciones previas se habían centrado en todas las importaciones de películas de PET (1989) o en segmentos específicos de esta industria, especialmente las llamadas películas «finas» (1991) y las películas para vídeo (1996). En el presente procedimiento, las denuncias presentadas incluían pruebas que justificaban que todos los grosores de películas de PET constituían un único producto. Por consiguiente, la investigación se inició sobre esta base y confirmó posteriormente que las películas de PET de diversos grosores eran un único producto, tal como se ha explicado anteriormente.

## 2. Producto similar

- (23) Se comprobó que las películas de PET producidas y vendidas en el mercado interior en la India y Corea y las exportadas a la Comunidad desde estos países, así como las producidas y vendidas por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario, tenían las mismas características y aplicaciones físicas y técnicas básicas. Por lo tanto, se concluye que deben considerarse productos similares a efectos del Reglamento de base.

### C. MUESTREO DE PRODUCTORES EXPORTADORES INDIOS Y COREANOS

- (24) Teniendo en cuenta el gran número de productores exportadores en la India y Corea, la Comisión decidió aplicar técnicas de muestreo, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base. Para que la Comisión pudiera seleccionar una muestra de cada país afectado, se pidió a los productores exportadores, de conformidad con el apartado 2 del artículo 17 del Reglamento de base, que se dieran a conocer en el curso de las dos semanas siguientes al inicio del procedimiento y que proporcionaran información básica sobre sus ventas de exportación durante el período de investigación, así como los nombres y actividades de todas las empresas vinculadas. También se pidió a las empresas que indicaran si se proponían presentar una solicitud de margen de dumping individual.
- (25) Doce productores exportadores declararon ventas de exportación a la Comunidad durante el período de investigación y expresaron su voluntad de participar en la muestra. La selección de las muestras se realizó tras consultar a las partes afectadas y con su consentimiento. De conformidad con el apartado 1 del artículo 17 del Reglamento de base, la selección se basó en el mayor volumen de exportaciones representativo que podía investigarse razonablemente en el plazo de tiempo disponible. Se seleccionó a los siguientes productores exportadores para las muestras («los productores exportadores incluidos en la muestra»):

## India

- Ester Industries Limited, Nueva Delhi
- Gareware Polyester Limited, Mumbai
- Flex Industries Limited, Noida
- Jindal Polyester Limited, Nueva Delhi.

## Corea

- Toray Saehan Inc./Saehan Ind Inc., Seúl
- Kolon Industries Inc., Kwacheon
- SKC Co. Ltd, Seúl.

- (26) El volumen de exportaciones a la Comunidad de los productores exportadores incluidos en la muestra durante el período de investigación representaba casi el 90 % de todas las películas de PET originarias de estos países y exportadas a la Comunidad durante el período de investigación, tanto para la India como para Corea.
- (27) Salvo un productor exportador, todas las empresas que expresaron su voluntad de participar en la muestra también solicitaron que se calculara un margen individual para ellas en caso de que no se seleccionaran, de conformidad con el apartado 3 del artículo 17 del Reglamento de base. Sin embargo, no pudieron establecerse márgenes de dumping individuales para estas empresas que cooperaron, ya que los exámenes individuales habrían supuesto una carga de trabajo importante y comprometido la conclusión de la investigación a su debido tiempo.

## D. DUMPING

## 1. Metodología general

## a) Valor normal

- (28) Para establecer el valor normal, se determinó primero para cada uno de los productores exportadores incluidos en la muestra si el volumen total de ventas interiores del producto afectado era representativo, de conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, si estas ventas representaban el 5 % o más del volumen de ventas del producto afectado exportado a la Comunidad.
- (29) Se determinó si las ventas interiores totales de cada tipo de producto constituían efectivamente el 5 % o más del volumen de ventas del mismo tipo exportado a la Comunidad durante el período de investigación y eran por lo tanto representativas.
- (30) En el caso de los productos que superaron la prueba del 5 %, se examinó si se habían efectuado suficientes ventas en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento de base. Cuando, por tipos de producto, el volumen de las ventas interiores por encima del coste unitario representaba como mínimo el 80 % de las ventas, el valor normal se determinó sobre la base de los

precios medios ponderados realmente pagados por todas las ventas interiores. Cuando el volumen de las transacciones rentables era inferior al 80 %, aunque no al 10 % de las ventas, el valor normal se determinó sobre la base de los precios medios ponderados realmente pagados por las otras ventas interiores rentables.

- (31) Por lo que respecta a los tipos de producto en que el volumen de ventas interiores era inferior al 5 % del volumen exportado a la Comunidad, o cuando el volumen de ventas interiores rentables era inferior al 10 %, las ventas interiores de esos tipos de producto se consideraron insuficientes a efectos del apartado 4 del artículo 2 del Reglamento de base, por lo que no se tuvieron en cuenta. En esos casos, siempre que fue posible, el valor normal se basó en la media ponderada de los precios cobrados por otros productores en el país afectado por las ventas interiores representativas del tipo correspondiente de producto efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales, con arreglo al apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base. Cuando, para cualquier tipo de producto, ni el productor exportador en cuestión ni cualquier otro productor exportador que cooperó en el país afectado efectuaba suficientes ventas en el curso de operaciones comerciales normales, el valor normal se calculó sobre la base de los costes de fabricación contraídos por el productor exportador afectado para el tipo de producto en cuestión exportado, más un importe razonable para gastos de venta, generales y administrativos y beneficio, de conformidad con los apartados 3 y 6 del artículo 2 del Reglamento de base. Los gastos de venta, generales y administrativos se basaron en ventas representativas del producto similar en el mercado interior y en el beneficio obtenido en las ventas interiores que se realizaron en cantidades representativas y en el curso de operaciones comerciales normales.

## b) Precio de exportación

- (32) En todos los casos en que el PET se exportó directamente a clientes independientes en la Comunidad, los precios de exportación se determinaron de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base de los precios de exportación realmente pagados o pagaderos.
- (33) Cuando las ventas de exportación se efectuaron a un importador vinculado, el precio de exportación se calculó de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base del precio al que los productos importados se revendieron por primera vez a un comprador independiente. En esos casos, se realizaron ajustes para todos los costes contraídos entre la importación y la reventa por dicho importador y un margen de beneficio razonable. Este último se evaluó sobre la base del beneficio logrado por los importadores independientes del producto afectado.

c) *Comparación*

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

d) *Márgenes de dumping*

## i) Margen de dumping para los productores exportadores incluidos en la muestra

- (35) De conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal ponderado por tipo de producto se comparó con la media ponderada de los precios de exportación a precio de fábrica y en la misma fase comercial. Sin embargo, al establecerse que existía una estructura de precios de exportación que difería sensiblemente entre los diversos compradores, regiones o épocas y que la metodología anteriormente mencionada no reflejaba en su totalidad el dumping practicado, el valor normal medio ponderado se comparó con los precios de todas las transacciones individuales a la Comunidad.

## ii) Margen de dumping para las empresas que cooperaron no incluidas en la muestra pero que solicitaron el trato individual

- (36) La media ponderada de los márgenes de dumping de los productores exportadores cooperantes incluidos en la muestra se aplicó a los productores exportadores que cooperaron no incluidos en ella.

## iii) Margen de dumping para las empresas que no cooperaron

- (37) Para aquellos productores exportadores que no contestaron al cuestionario ni se dieron a conocer de otro modo, el margen de dumping se estableció sobre la base de los datos disponibles, de conformidad con el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base.
- (38) Teniendo en cuenta el alto grado de cooperación en los dos países sujetos a la investigación, se decidió establecer, para cada país, el margen de dumping residual al nivel establecido para el productor exportador con el margen de dumping más elevado. Este planteamiento se aplicó porque no existían razones para creer que un productor exportador que no cooperó en cualquiera de los países afectados hubiera incurrido en actividades de dumping menos graves que un productor exportador cooperante en el mismo país.

2. **India**a) *Valor normal*

- (39) Para alrededor de la mitad de los modelos, los precios internos de los productores exportadores incluidos en la muestra no podían utilizarse para establecer el valor normal a causa de la ausencia de ventas en el curso de operaciones comerciales normales o de una representatividad insuficiente. El precio de los tipos de producto

vendidos por otros productores exportadores incluidos en la muestra solamente podía utilizarse para un número limitado de modelos, debido principalmente a la falta de tipos idénticos. Para los modelos restantes, se calculó el valor normal.

- (40) Tres de los cuatro productores exportadores indios incluidos en la muestra alegaron que los costes de la materia prima debían ajustarse por el importe de las subvenciones recibidas para la exportación dentro del sistema de cartilla de derechos («DEPB») sobre una base posterior a la exportación (véanse los considerandos 49 y 50). Este ajuste no podía concederse, ya que los registros contables de las empresas (donde los costes de la materia prima se contabilizaron con su valor de compra total, sin tener en cuenta los beneficios derivados del DEPB) reflejaban el coste asociado a la producción y venta del producto. Asimismo, el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base solamente contempla la posibilidad de realizar ajustes que afecten a la comparabilidad de los precios. Como el sistema DEPB no afectaba a esta última (véanse los considerandos 49 y 50), no existe ninguna base jurídica para ajustar los costes por el importe del sistema DEPB.

- (41) Un productor exportador alegó que el coste de producción en una fábrica no reflejaba de manera adecuada los costes asociados a la fabricación, ya que la baja utilización de la capacidad implicaba que este coste fuera exagerado. No pudo concederse ningún ajuste por este concepto, al constatarse que la baja utilización de la capacidad no se debía a inversiones en nuevas cadenas de producción y, por lo tanto, no correspondía a la situación contemplada en el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento de base.

b) *Precio de exportación*

- (42) Los procedimientos y las metodologías seguidas por los servicios de la Comisión para determinar el precio de exportación de los productos originarios de la India son los que se explicaron anteriormente en los considerandos 32 y 33.

c) *Comparación*

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

i) *Impuestos indirectos*

- (44) Un productor exportador incluido en la muestra solicitó un ajuste del valor normal, de conformidad con la letra b) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, por determinados impuestos de las autoridades regionales indias pagados en las ventas interiores. Durante algunos meses del período de investigación se eximió a la empresa del impuesto sobre las ventas. Esta exención fiscal de las ventas se concede a las empresas que invierten en la región afectada. El productor exportador solicitó un ajuste calculado como el impuesto total sobre las ventas cobrado a sus clientes y pagado a las

autoridades regionales durante el período de investigación, dividido por las ventas interiores totales a lo largo de este período. El ajuste debería aplicarse entonces a todas las ventas interiores durante el período de investigación, tanto a las transacciones para las que se pagó el impuesto sobre las ventas como a las que estaban exentas de este último. La razón para reclamar un ajuste de las transacciones en las que no se pagó ningún impuesto sobre las ventas era que, en principio, el impuesto sobre las ventas se pagó implícitamente realizando inversiones en esta región.

- (45) Se constató que la empresa estuvo exenta de hecho del impuesto sobre las ventas por algunos meses a lo largo del período de investigación y durante el resto de este período tuvo que pagar dicho impuesto. Para aquellas transacciones en las que no se pagó ningún impuesto sobre las ventas no pudo realizarse ningún ajuste, ya que tal impuesto «no gravaba al producto similar» vendido en el mercado interior indio. Para las transacciones en las que se pagó el impuesto sobre las ventas y estaba justificado en principio realizar un ajuste, se constató que los precios de venta interiores suministrados por la empresa ya no incluían estos impuestos y, por lo tanto, no hubo que realizar ningún otro ajuste.

#### ii) Fase comercial

- (46) Un productor exportador incluido en la muestra solicitó un ajuste por diferencias en la fase comercial, de conformidad con la letra d) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. Dicho ajuste no pudo concederse, ya que la empresa no demostró que el precio de exportación correspondía a una fase comercial distinta del valor normal y afectaba a la comparabilidad de los precios. De hecho, se alegó que existían dos fases comerciales distintas, tanto en la exportación como en el mercado interior, aunque no se encontró ninguna diferencia sustancial en las funciones y los precios de los vendedores para las diversas fases comerciales en el mercado interior de la India.
- (47) Otro productor exportador incluido en la muestra alegó que los comerciantes en la Comunidad compraban unas cantidades más elevadas que los comerciantes nacionales y, por lo tanto, los precios de venta interiores eran más altos, lo cual justificaría un ajuste para la fase comercial, de conformidad con la letra d) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. Este ajuste no podía concederse, puesto que la empresa no demostró que existía una diferencia en las funciones desempeñadas por las diversas categorías de comerciantes.

#### iii) Cambio de divisas

- (48) Un productor exportador incluido en la muestra presentó dos alegaciones, de conformidad con la letra j) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base: i) que los precios de exportación debían convertirse en rupias indias utilizando el tipo de cambio de la fecha de

pago y ii) en caso de rechazarse la primera alegación, que debía realizarse un ajuste por cambio de divisas. La primera solicitud no podía concederse, puesto que la letra j) del apartado 10 del artículo 2 no prevé un ajuste que tenga en cuenta las variaciones del tipo de cambio después de la fecha de venta. La segunda solicitud también se rechazó, ya que no se produjo ninguna fluctuación continua en los tipos de cambio entre las monedas de la Comunidad y la rupia india durante el período de investigación.

#### iv) Otros ajustes

- (49) Todos los productores exportadores indios incluidos en la muestra solicitaron un ajuste del precio de exportación, de conformidad con la letra k) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, para los beneficios obtenidos gracias al sistema de cartilla de derechos («DEPB») sobre una base posterior a la exportación. Durante el período de investigación, los productores exportadores indios de películas de PET tenían derecho a recibir créditos bajo este sistema al exportar el producto afectado. Para las películas de PET metalizadas, el importe máximo era del 20 % durante el período que va del 1 de abril de 1999 al 28 de febrero de 2000, y se modificó posteriormente hasta el 20 % con un máximo total de 85 rupias por kg. Para los demás tipos de películas de PET, los créditos ascendían al 19 % del valor franco a bordo de las transacciones de exportación del producto afectado entre el 1 de abril de 1999 y el 28 de febrero de 2000, y al 15 % después. Los créditos obtenidos durante el período de investigación podían utilizarse para compensar derechos de aduana normalmente adeudados sobre las importaciones de cualquier mercancía o libremente vendidos a otras empresas. Debe señalarse que las mercancías importadas con franquicia aduanera podían venderse en el mercado interior o utilizarse de cualquier otra manera y no existía ninguna restricción para utilizar las mercancías importadas solamente en la fabricación del producto exportado.

- (50) Debe señalarse que, en una investigación antisubvenciones previa <sup>(1)</sup> relativa al mismo producto, la Comisión constató que el sistema DEPB constituía una subvención a la exportación. Los productores exportadores no demostraron que la subvención concedida por este sistema sobre una base posterior a la exportación afectara a la comparabilidad de los precios y, sobre todo, que los clientes pagaran distintos precios en el mercado interior al beneficiarse del DEPB. Por lo tanto, se rechaza esta alegación. Ningún producto puede estar sometido a la vez a derechos antidumping y a derechos compensatorios con el fin de afrontar una misma situación derivada de la existencia de dumping o de la concesión de subvenciones a la exportación. Por lo tanto, de conformidad con el apartado 1 del artículo 14 del Reglamento de base, las subvenciones a la exportación ya compensadas por el derecho compensatorio vigente se deducirán del derecho antidumping.

<sup>(1)</sup> Reglamento (CE) n° 2597/1999 por el que se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de películas de tereftalato de polietileno (PET) originarias de la India.

d) *Margen de dumping*

- (51) Tal como está previsto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal medio ponderado para cada tipo del producto afectado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente.
- (52) Para dos productores exportadores incluidos en la muestra, se constató que sus precios de exportación habían variado con cada comprador, período y región. Sin embargo, dado que la comparación del valor normal ponderado por tipo de producto con la media ponderada de los precios de exportación reflejaba el grado completo de dumping, los márgenes correspondientes a estas empresas se calcularon tal como se ha explicado anteriormente.
- (53) El margen de dumping para los productores exportadores que cooperaron no incluidos en la muestra y para las empresas que no cooperaron se estableció de conformidad con la metodología descrita en los considerandos 36, 37 y 38.
- (54) La comparación mostró la existencia de dumping en el caso de los productores exportadores que cooperaron incluidos en la muestra. Los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio de importación cif del producto no despachado de aduana en la frontera comunitaria son los siguientes:

Ester Industries Limited	71,0 %
Flex Industries Limited	48,3 %
Gareware Polyester Limited	69,5 %
Jindal Polyester Limited	10,6 %
Margen de dumping para las empresas cooperantes no incluidas en la muestra	55,0 %
Margen de dumping residual para las empresas que no cooperaron	71,0 %

3. **Corea**a) *Problema estructural de una empresa*

- (55) Uno de los productores exportadores coreanos incluidos en la muestra alegó que la determinación del dumping y el perjuicio en su caso debía limitarse a los últimos cuatro meses del período de investigación. La solicitud se basó en la alegación de que, cuatro meses antes del final de este período, el control de la división de películas de PET del productor exportador original se había transferido a una empresa conjunta entre esa empresa y una empresa japonesa, lo que trajo consigo un cambio sustancial de la estrategia comercial (incluida su política de fijación de precios).
- (56) Sobre la base de la información presentada sobre la estructura de la propiedad y la naturaleza de la operación, la Comisión constató que la empresa japonesa ya era un importante accionista de la empresa coreana antes de que se creara la empresa conjunta y los activos

industriales de esta última eran los mismos que los de la empresa coreana anterior por lo que se refiere al producto afectado. Además, se observó que la empresa conjunta seguía vendiendo el producto afectado bajo la misma marca que el productor exportador anterior. No se encontraron pruebas de cambio en la política de fijación de precios en el período de investigación y desde que se estableció la empresa conjunta. Por lo tanto, se concluyó que la empresa conjunta era efectivamente una continuación de la empresa anterior y debían utilizarse los datos relativos a todo el período de investigación.

b) *Valor normal*

- (57) Para la gran mayoría de los tipos, los valores normales se basaron en el precio de venta en el mercado interior. Siempre que los precios interiores de un modelo particular no pudieran utilizarse para establecer el valor normal, este se calculó, al no poder encontrarse ninguna venta interior de modelos idénticos por otros productores exportadores incluidos en la muestra. Dos productores exportadores incluidos en la muestra presentaron como transacciones interiores ciertas ventas realizadas a empresas coreanas en que el producto fabricado se destinó a la exportación. Se afirmó que estas ventas debían tratarse como ventas interiores, ya que estaban destinadas al consumo nacional. Sin embargo, estas ventas estaban sujetas a protocolos administrativos específicos a las ventas de exportación. No estaban sujetas al impuesto nacional sobre las ventas, a menudo estaban facturadas en dólares americanos y se pagaban por carta de crédito, estaban sujetas a sistemas (transferibles) de devolución de derechos y se clasificaban normalmente como ventas de exportación locales en los registros contables de las empresas. Dadas las circunstancias, no se podía considerar que estas ventas se hubiesen realizado en el curso de operaciones comerciales normales o que permitiesen una comparación adecuada, por lo que no se tuvieron en cuenta a efectos de la determinación del valor normal.

c) *Precio de exportación*

- (58) Todos los productores exportadores incluidos en la muestra exportan parte del producto afectado a la Comunidad a través de importadores vinculados en esta última. Uno de esos importadores vinculados transforma las películas básicas importadas. Al transformar el producto mediante diversos procesos, el importador vinculado añade un valor significativo a un coste considerable. Dada la complejidad de esta transformación, habría sido difícil llegar con un suficiente grado de precisión a un precio de exportación calculado. Sin embargo, puesto que las ventas de exportación a importadores independientes en la Comunidad realizadas por este productor exportador supusieron alrededor del 63 % de las ventas de los productores exportadores incluidos en la muestra, se consideró que estas transacciones a importadores independientes eran representativas y se decidió establecer el precio de exportación únicamente sobre la base de estas exportaciones a importadores independientes.

d) *Comparación*

(59) Se realizaron ajustes para tener en cuenta las diferencias en los costes de transporte, seguros, mantenimiento, descarga y costes accesorios, embalaje, créditos y comisiones, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

i) *Fluctuación de los tipos de cambio*

(60) Un productor exportador incluido en la muestra solicitó un ajuste, de conformidad con la letra j) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, por las continuas fluctuaciones en el tipo de cambio entre el won coreano y el euro, y entre el won y el dólar de EE UU durante los últimos cuatro meses del período de investigación. Se constató que la solicitud estaba justificada y se realizó un ajuste para todos los productores exportadores incluidos en la muestra.

ii) *Devolución de derechos*

(61) Todos los productores exportadores incluidos en la muestra solicitaron un ajuste del valor normal para tener en cuenta las devoluciones concedidas bajo el sistema nacional de devolución de derechos, ya que los gravámenes a la importación fueron absorbidos por el producto similar cuando se consumía en el país exportador pero se devolvieron cuando el producto afectado se vendió para su exportación. Las solicitudes se basaron en una media del derecho devuelto por kilogramo exportado.

(62) El ajuste solicitado no pudo concederse íntegramente.

(63) A este respecto, debería señalarse lo siguiente. Los productores exportadores tenían dos fuentes de suministro para sus principales materias primas, a saber, las importaciones y las compras en sus mercados interiores. Se constató que los productores exportadores incluidos en la muestra no podían distinguir qué clase de materias primas se incorporaron a la producción individual de películas de PET ni qué derechos eran atribuibles a la exportación o a las ventas interiores. El sistema nacional de devolución permitía que las exportaciones se imputaran a cualquier certificado de importación válido que mostrara que se habían pagado los derechos. También se constató que el derecho pagado (por kilogramo) variaba considerablemente para el mismo tipo de materia prima, reflejando las variaciones de precios del mercado, las fluctuaciones monetarias y cantidades de insumos locales incorporados a las materias primas entregadas a los productores.

(64) En cuanto a la determinación de la devolución de derechos permitida, se adoptó el siguiente planteamiento. Los productores exportadores pueden reclamar una devolución de derechos a las aduanas y autoridades tributarias nacionales tras aportar la prueba de su exportación y, por lo tanto, como agentes económicos racionales, intentan sacar el mejor partido solicitando que esta devolución se realice aplicando los tipos del derecho más elevados posibles. Efectivamente, esto significaría asignar a las ventas interiores, en primer lugar, cualquier materia prima producida en el mercado interior y, después, cualquier otra materia prima importada que

soportara los tipos del derecho más bajos. Por consiguiente, el ajuste por devolución de derechos se determinó sobre esta base.

(65) En cada caso, se constató que los importes reclamados eran más altos que los importes del derecho que gravan el producto similar en el mercado interior, calculado utilizando el método anteriormente mencionado, y los ajustes se realizaron en consecuencia.

e) *Margen de dumping*

(66) Tal como está previsto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados de cada tipo del producto afectado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente.

(67) Un productor exportador incluido en la muestra señaló que sus precios habían variado según los compradores y períodos. Otra empresa indicó que sus precios habían variado según los compradores, los períodos y las regiones. Para una de estas empresas, se constató que el método de comparación de las medias ponderadas no reflejaba totalmente el importe del dumping y el margen de dumping para esta empresa se calculó por lo tanto sobre la base de una comparación del valor normal medio ponderado con los precios de todas las transacciones individuales a la Comunidad. En cuanto a la otra empresa, el método de comparación de las medias ponderadas reflejaba totalmente el importe del dumping y su margen se estableció en consecuencia.

(68) En el caso de Corea, se consideró razonable atribuir el margen de dumping más alto constatado para las empresas que no cooperaron.

(69) El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif del producto no despachado de aduana en la frontera comunitaria es el siguiente:

Kolon Industries Limited	3,5 %
SKC Industries Limited	12,4 %
Toray Saehan Industries	3,5 %
Margen de dumping para las empresas cooperantes no incluidas en la muestra	7,8 %
Margen de dumping residual para las empresas que no cooperaron	12,4 %

E. **INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD**1. **Producción comunitaria**

(70) En la Comunidad, fabrican el producto afectado: — tres empresas, a saber, DuPont Teijin Films, Mitsubishi Polyester Films y Nuroll SpA, que presentaron la denuncia y cooperaron en la investigación («los denunciantes que cooperaron»),

- una empresa, Fapack, que participó en la presentación de la denuncia pero solamente proporcionó cierta información básica, aunque apoyó expresamente el procedimiento,
  - otras empresas: 3M, Agfa Gevaert y Kodak Eastman Ltd., que no son denunciantes, aunque presentaron cierta información básica sin contestar totalmente al cuestionario, pero que no se opusieron al procedimiento, y
  - una empresa, Toray Plastics Europe S.A, que solamente contestó como importador vinculado, pero no como productor en la Comunidad.
- (71) La Comisión evaluó si podía considerarse que las empresas anteriormente mencionadas constituían la producción comunitaria a efectos de la letra a) del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base.
- (72) Se constató que Toray Plastics Europe estaba vinculada a un productor exportador que cooperó, Toray Saehan Industries, a partir de diciembre de 1999. Se negó a cooperar por lo que se refiere a sus actividades de producción en la Comunidad y sus ventas de productos propios. Dada su relación con el productor exportador, y a falta de cooperación, se tuvieron que alcanzar las conclusiones sobre la base de los datos disponibles. Así pues, se concluyó provisionalmente que esta empresa debía considerarse como protegida frente a las consecuencias negativas del dumping constatado. No debía por lo tanto considerarse como un productor comunitario.
- (73) No se constató que ninguna de las otras empresas mencionadas anteriormente importara de los países afectados durante el período de investigación. En consecuencia, se considera que, a excepción de Toray Plastics Europe, todas las empresas anteriormente mencionadas eran productores comunitarios y constituían por lo tanto la producción comunitaria a efectos del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base.

## 2. Definición de industria de la Comunidad

- (74) Los tres productores comunitarios denunciadores que cooperaron cumplían los requisitos del apartado 4 del artículo 5 del Reglamento de base, puesto que suponían más del 70 % de la producción comunitaria total de películas de PET. Por lo tanto, constituyen la industria de la Comunidad a efectos del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base, y se hará referencia a ellas en lo sucesivo como la «industria de la Comunidad».

## F. PERJUICIO

### 1. Observación preliminar

- (75) Durante el período de investigación, del 1 de abril de 1999 al 31 de marzo de 2000, se impusieron derechos compensatorios provisionales y definitivos a las películas de PET originarias de la India<sup>(1)</sup>. Esto debe tenerse en

cuenta a la hora de analizar las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio.

### 2. Consumo comunitario

- (76) El consumo comunitario aparente se estableció sobre la base de:
- la información transmitida por la industria de la Comunidad, por otros productores comunitarios que cooperaron y por los productores exportadores que cooperaron en relación con su volumen de ventas en la Comunidad,
  - los datos de Eurostat y el Reglamento (CE) n° 1810/1999, relativos a los productores exportadores que no cooperaron en los países afectados y a las importaciones procedentes de terceros países,
  - el Reglamento (CE) n° 1810/1999, y la información de la denuncia se utilizaron de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base por lo que se refiere a las ventas realizadas en la Comunidad por Toray Plastics Europe que, tal como se menciona más adelante, solamente cooperó como importador vinculado, pero no como productor en la Comunidad.
- (77) La producción cautiva, que ascendió a más de 75 000 toneladas durante el período de investigación, no se tomó en consideración al establecer el consumo comunitario, ya que esta producción no se vende en el mercado libre como películas de PET, sino que se transforma y vende en el mercado en forma de productos finales distintos a las películas de PET y en los que el producto afectado solamente es uno de los componentes. Las ventas de películas de PET producidas y utilizadas en el mercado cautivo no competían con las ventas de películas de PET producidas y vendidas en el mercado no cautivo, por lo que no es probable que se vieran afectadas por los efectos de las importaciones objeto de dumping.
- (78) A este respecto, las películas de PET utilizadas excepcionalmente a efectos cautivos por la industria de la Comunidad hasta 1998 no se incluyeron en el consumo comunitario. Por otra parte, existían ciertas ventas realizadas por productores cautivos en el mercado no cautivo que se incluyeron en el consumo comunitario.
- (79) Sobre esta base, el consumo comunitario aparente de películas de PET ha aumentado alrededor de un 36 %, es decir, de 183 923 toneladas en 1996 a 249 544 toneladas durante el período de investigación. Se incrementó particularmente entre 1996 y 1997, hasta 212 845 toneladas, y entre 1998 y 1999, pasando de 216 729 a 241 188 toneladas, y siguió aumentando hasta el período de investigación, en que alcanzó 249 544 toneladas. El crecimiento del mercado comunitario en un 36 % entre 1996 y el período de investigación se debió al fuerte aumento de ciertos usos finales, tales como los envases u otras aplicaciones industriales.

<sup>(1)</sup> Mediante el Reglamento (CE) n° 1810/1999 de la Comisión, (DO L 219 de 19.8.1999, p. 14), confirmado por el Reglamento (CE) n° 2597/1999.

### 3. Importaciones afectadas

- a) *Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones afectadas*
- (80) Ciertos productores exportadores coreanos alegaron que las importaciones originarias de Corea no debían acumularse con las originarias de la India, ya que las condiciones de competencia entre las importaciones originarias de estos dos países son diferentes, ya que los precios de las importaciones de películas de PET originarias de Corea son más altos por término medio y los productores exportadores indios se beneficiaron de subvenciones nacionales y regionales a la exportación, tal como se concluye en el Reglamento (CE) n° 1810/1999, confirmado por el Reglamento (CE) n° 2597/1999.
- (81) La Comisión examinó estas alegaciones, teniendo en cuenta las condiciones establecidas en el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base. Se constató que los márgenes de dumping eran superiores al mínimo, tal como se define en el apartado 3 del artículo 9 del Reglamento de base, y el volumen de importaciones procedentes de cada uno de estos dos países era significativa.
- (82) Por lo que se refiere a las condiciones de competencia, tal como se menciona anteriormente, se constató que las películas de PET importadas de los dos países afectados eran similares en todos los aspectos, como las películas de PET fabricadas y vendidas en la Comunidad. Los volúmenes de importación de los dos países afectados eran sustanciales y se incrementaron, para ambos países, entre 1996 y el período de investigación. Durante el mismo período, sus cuotas de mercado correspondientes también aumentaron. Por otra parte, tanto los precios coreanos como los indios han disminuido considerablemente desde 1996 y han ejercido una presión a la baja sobre los precios de venta de la industria de la Comunidad, al venderse a través de canales comerciales idénticos o equivalentes y en condiciones comerciales similares.
- (83) Además, por lo que respecta a la alegación de que los productores exportadores indios se beneficiaron de subvenciones a la exportación nacionales y regionales, debe señalarse que la Comisión ha establecido que las condiciones de competencia eran similares para las importaciones originarias de ambos países, tanto los precios de venta como los canales y las condiciones comerciales. El hecho de que los productores exportadores indios se hayan beneficiado de subvenciones no es pertinente en este contexto y, en cualquier caso, los derechos compensatorios se impusieron en 1999 para compensar el importe de subvenciones constatadas durante la investigación correspondiente.
- (84) La evaluación acumulativa de las importaciones procedentes de los países afectados también parece apropiada, teniendo en cuenta las condiciones de competencia entre las importaciones afectadas y entre dichas importaciones y el producto comunitario similar.
- (85) Por ello, se concluye provisionalmente que las importaciones originarias de los países afectados deben evaluarse de manera acumulativa.
- b) *Volumen y cuota de mercado de las importaciones afectadas*
- (86) El volumen de las importaciones procedentes de los países afectados aumentó un 83 %, es decir, de 27 624 toneladas en 1996 a 50 590 toneladas durante el período de investigación, mientras que el consumo comunitario aparente aumentó un 36 %. Las importaciones afectadas se incrementaron sensiblemente entre 1996 y 1997, pasando de 27 624 a 40 344 toneladas, y en 1998, alcanzando las 46 793 toneladas. En 1999, aumentaron hasta 48 067 toneladas, y todavía más durante el período de investigación.
- (87) La cuota de mercado comunitario correspondiente a las importaciones procedentes de los países afectados aumentó entre 1996 y el período de investigación alrededor de cinco puntos porcentuales, del 15 al 20,3 %. Entre 1996 y 1997 pasó del 15 al 19 %, y alcanzó el 21,6 % en 1998. Bajó ligeramente entre 1998 y 1999, situándose en el 19,9 %, como consecuencia de la imposición de derechos compensatorios sobre las importaciones originarias de la India, y aumentó de nuevo hacia el período de investigación, alcanzando el 20,3 %.
- c) *Precios de las importaciones objeto de dumping*
- i) *Evolución de los precios*
- (88) Los precios de las importaciones de los países afectados, según datos de Eurostat, disminuyeron alrededor del 50 % durante el período de análisis, de 3 411 a 1 692 euros/tonelada. Descendieron un 26 % entre 1996 y 1997, hasta 2 516 euros/tonelada, siguieron disminuyendo en 1998 y 1999, cuando alcanzaron 1 670 euros/tonelada, y permanecieron relativamente estables e incluso aumentaron ligeramente durante el período de investigación, situándose en 1 692 euros/tonelada.
- ii) *Subcotización de los precios*
- (89) Se examinó si los productores exportadores en los países afectados ejercieron una presión a la baja sobre los precios de venta de la industria de la Comunidad durante el período de investigación.
- (90) La media ponderada de los precios de exportación por tipo de película de PET, establecida según los criterios mencionados en el punto B.1, se comparó con la media ponderada del precio de venta correspondiente de la industria de la Comunidad, en ambos casos a clientes independientes. Cuando las importaciones se realizaron a través de empresas vinculadas, se utilizaron los precios de reventa a los primeros clientes independientes.

- (91) Se realizaron ajustes en los precios de venta de los productores exportadores a clientes independientes en la Comunidad, en su caso, para tener en cuenta las diferencias en los costes de transporte, mantenimiento y los gravámenes a la importación, a fin de establecer el precio del producto franco frontera comunitaria y despacho de aduana. Se ajustaron del mismo modo los precios de venta de la industria de la Comunidad, en su caso, para establecer el precio en fábrica.
- (92) Los productores exportadores indios solicitaron un ajuste por fase comercial. Sostenían que, mientras ellos vendían la mayor parte de sus películas de PET a mayoristas en la Comunidad, la industria comunitaria vendía sobre todo directamente a usuarios de películas de PET. Por lo tanto, alegaron que la comparación a efectos de establecer la subcotización debía realizarse entre precios en la misma fase comercial.
- (93) La investigación mostró que, en lo que respecta a las ventas de la industria de la Comunidad, el precio de venta medio a los distribuidores o transformadores, es decir, a los usuarios, no depende del tipo de cliente, sino de los volúmenes comprados. Efectivamente, los precios cobrados a los mayoristas son a veces más altos que los cobrados a los usuarios, ya que compran cantidades más grandes y se benefician por lo tanto de un descuento. También se constató que estas dos fases comerciales no están claramente diferenciadas, puesto que algunas empresas importantes son tanto mayoristas como usuarios. Además, no se constató ninguna diferencia de precios clara entre los dos niveles, tanto en el precio de venta de la industria de la Comunidad como en el de los productores exportadores ya que, tal como se ha mencionado anteriormente, la cantidad comprada parece ser un factor más importante en el sistema de fijación de precios que en la fase comercial. Finalmente, y pese a la alegación presentada por los productores exportadores indios, la investigación ha mostrado que la industria de la Comunidad también vende el producto afectado a mayoristas y distribuidores, y no sólo a usuarios. Por lo tanto, se concluyó que no hay motivos para conceder a los productores exportadores indios un ajuste por fase comercial.
- (94) Sobre esta base, los márgenes de subcotización constatados para cada país, expresados como porcentaje de los precios de los productores comunitarios, son los siguientes:
- Corea: entre el 16,4 y el 37,9 %, media ponderada del 21,9 %,
  - India: entre el 36,7 y el 49,1 %, media ponderada del 41,7 %.

#### 4. Situación de la industria de la Comunidad

- (95) De conformidad con el apartado 5 del artículo 3 del Reglamento de base, la Comisión examinó todos los factores económicos e índices pertinentes que afectaban a la situación de la industria de la Comunidad.
- a) *Capacidad de producción, producción real e índice de utilización de la capacidad*
- (96) Entre 1996 y el período de investigación, la capacidad de producción total de la industria de la Comunidad, medida en toneladas que podrían fabricarse al año, aumentó alrededor del 37 %, pasando de 126 594 a 173 537 toneladas. Debe señalarse que en 1998 y 1999 tuvo lugar un gran aumento de la capacidad. Entre 1999 y el período de investigación, esta permaneció estable.
- (97) La producción real de la industria de la Comunidad aumentó un 27 % durante el período de análisis, pasando de 109 028 toneladas en 1996 a 138 216 toneladas en el período de investigación. Aumentó constantemente entre 1996 y 1998, hasta 118 190 toneladas, y se incrementó sensiblemente entre 1998 y 1999, alcanzando 132 385 toneladas, coincidiendo con la imposición de medidas compensatorias. Durante el período de investigación pasó a 138 216 toneladas, debido a que la nueva capacidad de producción instalada por la industria de la Comunidad en 1998 y 1999 llegó a ser operativa durante ese período.
- (98) El nivel de utilización de la capacidad disminuyó entre 1996 y el período de investigación del 86,1 al 79,6 %. Se redujo especialmente entre 1997 y 1998, del 84,6 al 73,9 %, aumentó en 1999 al 77,1 % y se incrementó de nuevo durante el período de investigación, alcanzando el 79,6 %.
- b) *Existencias*
- (99) El nivel de existencias de la industria de la Comunidad permaneció relativamente estable durante el período de análisis, pasando de 15 077 toneladas en 1996 a 14 916 toneladas durante el período de investigación, aunque disminuyó si se expresa como porcentaje de la producción, pasando del 13,8 % en 1996 al 10,8 % durante el período de investigación.
- c) *Volumen de ventas y cuota de mercado de los productos fabricados por la industria de la Comunidad*
- (100) El volumen de ventas de la industria de la Comunidad aumentó constantemente entre 1996 y 1998, de 87 549 a 96 542 toneladas, se incrementó sensiblemente en 1999, hasta 106 834 toneladas, y aumentó de nuevo durante el período de investigación, alcanzando 109 675 toneladas. Sin embargo, debe señalarse que, mientras el volumen de ventas de la industria de la Comunidad aumentó alrededor del 25 %, el consumo comunitario se incrementó en torno al 36 % entre 1996 y el período de investigación y el volumen de las importaciones originarias de los países afectados también aumentó un 83 %.
- (101) Esta evolución debe analizarse teniendo en cuenta que la industria de la Comunidad, al enfrentarse a importaciones a bajo precio originarias de la India y Corea, podía elegir entre mantener sus precios, a expensas de una evolución negativa de su volumen de ventas y cuota

de mercado, o bajarlos y seguir la tendencia de las importaciones afectadas, a expensas de su rentabilidad. La mayor parte de los productores comunitarios bajaron sus precios de venta a partir de 1997, intentando mantener e incluso aumentar su volumen de ventas para alcanzar la masa crítica de producción necesaria para cubrir sus costes fijos.

- (102) La cuota de mercado comunitario correspondiente disminuyó en términos generales entre 1996 y el período de investigación, del 47,6 al 44 %. Disminuyó entre 1996 y 1997, del 47,6 al 43,8 %, aumentó en 1998 al 44,5 %, descendió en 1999 y se redujo de nuevo durante el período de investigación, alcanzando el 44 %. En este contexto, debe recordarse que el crecimiento del mercado comunitario para las películas de PET entre 1996 y el período de investigación fue de alrededor del 36 % y que la cuota de mercado de las importaciones afectadas aumentó alrededor del 5 % durante el mismo período.

d) *Crecimiento*

- (103) Tal como se ha mencionado anteriormente, mientras que el consumo comunitario aumentó alrededor del 36 % entre 1996 y el período de investigación, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad se incrementó en torno al 25 % y el volumen de importaciones afectadas un 83 %. La tendencia al alza del mercado, así como la disminución de las importaciones originarias de terceros países distintos a los países afectados, no se tradujo en un aumento de la cuota de mercado de la industria de la Comunidad. Al contrario, esta última disminuyó entre 1996 y el período de investigación del 47,6 % al 44 %, mientras que la cuota de las importaciones afectadas aumentó alrededor de 5 puntos porcentuales durante el mismo período. Por lo tanto, la industria de la Comunidad no pudo beneficiarse plenamente del crecimiento del mercado.

e) *Precios de venta de las películas de PET fabricadas por la industria de la Comunidad*

- (104) La media ponderada de los precios de venta de la industria de la Comunidad disminuyó entre 1996 y el período de investigación de 4 212 a 2 769 euros/tonelada, es decir, alrededor del 34 %. Los precios se redujeron sustancialmente entre 1996 y 1997, de 4 212 a 3 604 euros/tonelada, bajaron radicalmente en 1998 y 1999, hasta 2 830 euros/tonelada, y disminuyeron todavía más durante el período de investigación, alcanzando un nivel de 2 769 euros/tonelada. Debe señalarse que los precios de venta de la industria de la Comunidad siguieron la misma evolución que los precios de venta de las importaciones afectadas y que la industria de la Comunidad no fue capaz de aumentar sus precios de venta durante el período de análisis, aunque la industria de la Comunidad, tal como se muestra más adelante, ha experimentado pérdidas en sus ventas de película de PET de producción propia desde 1998.

f) *Empleo*

- (105) El nivel de empleo de la industria de la Comunidad disminuyó un 11 % durante el período de análisis, pasando de 2 165 empleados en 1996 a 1 921 empleados durante el período de investigación.

g) *Productividad*

- (106) La productividad de la mano de obra empleada por la industria de la Comunidad para la fabricación de películas de PET aumentó entre 1996 y el período de investigación alrededor de un 27 %, pasando de unas 68 toneladas por empleado en 1996 a unas 87 durante el período de investigación. El principal aumento tuvo lugar entre 1997 y 1998, de unos 70 toneladas por empleado a unas 72, y entre 1998 y 1999, alcanzando alrededor de 81 toneladas por empleado. La productividad aumentó de nuevo durante el período de investigación, hasta aproximadamente 87 toneladas por empleado.

h) *Salarios*

- (107) Entre 1996 y el período de investigación, los salarios medios por empleado aumentaron un 21 %, de unos 42 000 euros en 1996 a unos 51 000 euros durante el período de investigación, siguiendo la misma tendencia que la productividad.

i) *Inversiones*

- (108) Entre 1996 y el período de investigación, las inversiones de la industria de la Comunidad bajaron en términos generales, pasando de alrededor de 94 millones de euros en 1996 a unos 14 millones durante el período de investigación. Esto muestra que la industria de la Comunidad tomó la decisión de invertir en nueva capacidad de producción en 1995/96, pero dado el largo tiempo necesario para poner en servicio las nuevas plantas, esta capacidad solamente se instaló en 1997 y 1998. El nivel de inversiones disminuyó considerablemente en 1999 y permaneció estable durante el período de investigación.

j) *Rentabilidad*

- (109) La situación financiera de la industria de la Comunidad se deterioró entre 1996 y el período de investigación. Tanto la rentabilidad de la industria de la Comunidad como el rendimiento de las ventas bajó considerablemente entre 1996 y 1997, pasando de alrededor del 13 % a aproximadamente un 3 %. La industria de la Comunidad empezó a experimentar pérdidas en 1998 (alrededor de -7 %). Estas pérdidas alcanzaron un nivel de alrededor de -13 % en 1999 y sólo disminuyeron ligeramente durante el período de investigación, hasta -11 %.
- (110) Debe señalarse que todos los costes vinculados a la puesta en marcha de las nuevas cadenas de producción y a las actividades de reestructuración mencionadas anteriormente fueron excluidos por la Comisión a la hora de calcular la rentabilidad de la industria de la Comunidad para las películas de PET. Estos costes de reestructuración y puesta en marcha superaban con creces los 50 millones de euros en 1998.

k) *Flujo de tesorería*

- (111) La evolución del flujo de tesorería de la industria de la Comunidad generado por las actividades de fabricación de películas de PET es muy similar al de la rentabilidad. Efectivamente, la tesorería ha disminuido radicalmente, pasando de unos 100 millones de euros en 1996 a alrededor de -3 millones de euros en 1999 y mejorando sólo marginalmente durante el período de investigación.

l) *Rendimiento de la inversión*

- (112) El rendimiento de la inversión, expresado como relación entre los beneficios netos anteriormente mencionados de la industria de la Comunidad para las películas de PET y el valor neto de sus inversiones, siguió la tendencia negativa de la rentabilidad descrita anteriormente, es decir, disminuyó considerablemente del 21,2 % en 1996 a -12,4 % en 1999 y mejoró ligeramente hacia el período de investigación, alcanzando -10,3 %.

m) *Capacidad de reunir capital*

- (113) La investigación ha mostrado que la industria de la Comunidad no fue capaz de reunir capital durante el período de análisis y probablemente no podrá hacerlo en el futuro debido a su situación financiera y, en especial, a su rentabilidad deteriorada y a la tendencia negativa del flujo de tesorería generado por sus actividades de fabricación de películas de PET. A este respecto, debe señalarse que, incluso si dos de las tres empresas que constituyen la industria de la Comunidad pertenecen a grupos de empresas organizados globalmente que han diversificado sus actividades en sectores distintos a las películas de PET, los centros de beneficio que se ocupan del producto afectado son en muchos aspectos entidades separadas que tienen su propia administración y gestión.

n) *Magnitud del margen de dumping*

- (114) Por lo que respecta al efecto en la industria de la Comunidad de la magnitud del margen de dumping real, dado el volumen y los precios de las importaciones de los países afectados es significativo.

o) *Recuperación frente a pasadas subvenciones*

- (115) En cuanto a la posible recuperación frente a pasadas subvenciones, debe señalarse que se impusieron provisionalmente derechos compensatorios en julio de 1999 y éstos se confirmaron definitivamente en diciembre de 1999 por lo que respecta a las importaciones originarias de la India. Sin embargo, la industria de la Comunidad no parece haberse beneficiado aún del efecto de esas medidas.

## 5. Conclusiones sobre el perjuicio

- (116) El examen de los factores previamente mencionados muestra que, entre 1996 y el período de investigación, la situación de la industria de la Comunidad se deterioró. Aunque aumentó su producción y volumen de ventas durante el período de análisis, no podía atender el creci-

miento del consumo comunitario. Esto trajo consigo una pérdida de cuota de mercado durante el período de análisis que habría sido más severa si la industria de la Comunidad no hubiera bajado sus precios de venta alrededor del 34 % a expensas de su situación financiera, es decir, la rentabilidad y el flujo de tesorería generados por la fabricación de películas de PET. Estos últimos factores se deterioraron sustancialmente entre 1996 y el período de investigación, al alcanzar la rentabilidad un nivel de -11 % en una industria donde un nivel de beneficio del 6 % debe considerarse como el mínimo requerido para financiar la inversión e I + D necesarias para mantenerse al día en relación con el desarrollo tecnológico y los requisitos del mercado. La industria de la Comunidad también tuvo que reducir la mano de obra que se ocupaba de las películas de PET un 11 %.

- (117) Sin embargo, la industria de la Comunidad reestructuró sus actividades de fabricación del producto afectado tanto instalando nuevas cadenas de producción como desmontando las viejas, a fin de seguir siendo competitivas en términos de productividad y eficiencia. La industria de la Comunidad tiene hoy en día algunas de las cadenas de producción de películas de PET más modernas y eficaces del mundo.
- (118) Basándose en lo anterior, se concluye de manera provisional que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante a efectos del artículo 3 del Reglamento de base.

## G. CAUSALIDAD

### 1. Introducción

- (119) Conforme a los apartados 6 y 7 del artículo 3 del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones de películas de PET originarias de los países afectados habían causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad. Se examinaron también otros factores conocidos, distintos a las importaciones objeto de dumping, que podrían haber perjudicado asimismo a la industria comunitaria, a fin de garantizar que el perjuicio causado por estos factores no se atribuyera a dichas importaciones.

### 2. Efecto de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados

- (120) El aumento significativo en el volumen de las importaciones afectadas, un 83 %, de 27 624 toneladas en 1996 a 50 590 toneladas durante el período de investigación, así como de su cuota de mercado comunitario correspondiente, del 15 % en 1996 al 20,3 % durante el período de investigación, además del importante grado de subcotización constatado (hasta el 49 % durante el período de investigación), coincidieron con el deterioro de la situación económica de la industria de la Comunidad, sobre todo en términos de pérdida de cuota de mercado, de descenso de los precios y deterioro de la rentabilidad, que se tradujo en unas pérdidas significativas a partir de 1998 (alrededor de -11 % durante el período de investigación).

- (121) Efectivamente, tal como se ha mencionado anteriormente, la industria de la Comunidad, cuando se enfrenta a importaciones a bajo precio objeto de dumping, tenía la posibilidad de mantener sus precios a expensas de una evolución negativa de su volumen de ventas y cuota de mercado, o bajarlos y seguir la tendencia de las importaciones afectadas a expensas de su rentabilidad. La mayor parte de los productores comunitarios decidieron bajar sus precios de venta a partir de 1997, intentando mantener e incluso aumentar su volumen de ventas para alcanzar la masa crítica de producción que necesita la industria de la Comunidad para cubrir sus costes de producción. Esta estrategia trajo consigo un claro deterioro en la rentabilidad de la industria de la Comunidad, que ya había disminuido entre 1996 y 1997, y esta última empezó a experimentar pérdidas a partir de 1998, lo cual indica que el mercado de películas de PET es muy sensible a los precios. Los precios de importación de los países afectados habían disminuido sustancialmente, un 40 %, entre 1996 y 1998.
- (122) Al mismo tiempo, la industria de la Comunidad no fue capaz de beneficiarse del crecimiento significativo del mercado comunitario, que aumentó alrededor del 36 % entre 1996 y el período de investigación, mientras que el volumen de ventas de la industria de la Comunidad solamente aumentó un 25 %. Debe señalarse que las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron un 83 % durante el mismo período. Sin embargo, tal como se ha mencionado antes, si la industria de la Comunidad no hubiera bajado sus precios de venta conforme a los de las importaciones afectadas, que bajaron un 50 % durante el período de análisis, la disminución de su cuota de mercado hubiera sido más pronunciada.
- (123) Se considera por lo tanto que la presión ejercida por las importaciones afectadas a bajo precio, que aumentaron sensiblemente su volumen y cuota de mercado, tal como lo demuestra la importante subcotización de precios constatada, provocó una bajada de precios para la industria de la Comunidad que trajo consigo un deterioro de su situación financiera.

### 3. Efecto de otros factores

#### a) Importaciones de terceros países

- (124) En general, las importaciones originarias de terceros países no afectados por el presente procedimiento permanecieron a un nivel más bajo en términos de volumen y cuota de mercado que las importaciones afectadas desde 1997.
- (125) Más concretamente, durante el período de investigación, solamente las importaciones originarias de dos países, EE UU y Japón, y no de los países afectados, tenían una cuota de mercado comunitario superior al 2 %.
- (126) A este respecto, debe señalarse que dos de los productores comunitarios denunciantes pertenecen a —o se han fusionado recientemente— con empresas de Japón o EE UU. Por consiguiente, estas empresas organizan de manera global la producción de su gama general de productos, es decir, esta última tiene lugar en diversas fábricas repartidas por todo el mundo. Así pues, las empresas basadas en la Comunidad se han centrado en la producción de ciertos tipos de producto y completan su propia producción con productos fabricados por otras empresas que pertenecen a los mismos grupos establecidos fuera de la Comunidad, principalmente en EE UU y Japón. Al mismo tiempo, las empresas situadas fuera de la Comunidad también compran esos tipos de producto cuya producción está centrada en la Comunidad a fin de venderla en sus mercados respectivos. Estos flujos comerciales cada vez mayores se reflejan en los volúmenes de importación originarios de los EE UU y Japón, así como en los volúmenes de exportación de la industria de la Comunidad que aparecen más adelante.
- (127) Por otra parte, la investigación también mostró que algunos de los productores exportadores de los países afectados pertenecen asimismo a grupos con una organización global de su producción que también importan algunos de los tipos de películas de PET vendidos en el mercado comunitario de EE UU y Japón para completar su gama de productos fabricados en los países afectados. Esta situación también se refleja en las cifras que vienen a continuación sobre las importaciones originarias de EE UU y Japón.
- (128) En términos de volumen, las importaciones originarias de EE UU han aumentado durante el período de análisis, sobre todo entre 1996 y 1997, pasando de 14 968 toneladas a 19 746, y siguieron aumentando en 1998, al alcanzar 21 321 toneladas. Disminuyeron ligeramente en 1999, hasta 21 037, y aumentaron de nuevo durante el período de investigación, alcanzando las 22 113 toneladas. La cuota de mercado correspondiente aumentó alrededor del 2 % entre 1996 y 1998, bajó aproximadamente un 1 % en 1999, hasta el 8,7 %, y ha permanecido estable durante el período de investigación.
- (129) Además, entre 1996 y el período de investigación, los precios medios de las importaciones originarias de EE UU eran más altos que los de aquellas originarias de los países afectados y también que los precios medios de venta de la industria de la Comunidad, es decir, pasaron de 4 693 euros/tonelada en 1996 a 6 582 euros/toneladas durante el período de investigación. Puede concluirse por lo tanto que estas importaciones se realizaron a precios que no presionaron a la baja los precios de venta de la industria de la Comunidad.
- (130) Por lo que se refiere a las importaciones originarias de Japón, disminuyeron en términos de volumen entre 1996 y 1999, pasando de 14 012 a 7 523 toneladas, y aumentando ligeramente durante el período de investigación hasta 8 091 toneladas. En cuanto a su cuota de mercado comunitario, bajó sustancialmente entre 1996 y 1998, del 7,6 % al 3,5 %, permaneciendo estable desde entonces.
- (131) Por otra parte, estas importaciones también se realizaron a precios por término medio más altos que los de las importaciones afectadas y de la industria de la Comunidad durante el período de análisis. Los precios de

importación permanecieron relativamente estables durante el período de análisis, pasando de 5 798 euros/tonelada en 1996 a 5 129 euros/tonelada durante el período de investigación, con lo que no presionaron a la baja los precios de venta de la industria de la Comunidad.

(132) En cuanto a las importaciones originarias de terceros países con excepción de EE UU y Japón, su cuota de mercado ha permanecido generalmente estable durante el período de análisis, y las importaciones aumentaron un 53 % en términos de volumen, pasando de 7 088 toneladas en 1996 a 10 830 toneladas durante el período de investigación. Suponían individualmente, en todos los casos, menos del 1 % del mercado comunitario. Por otra parte, el precio medio durante el mismo período permanecía a un nivel más alto que el de las importaciones originarias de los países afectados, aunque disminuyó durante el período de análisis, siguiendo la tendencia general del mercado, de 3 827 euros/tonelada en 1996 a 2 426 euros/tonelada durante el período de investigación. La investigación reveló la existencia de importaciones originarias de Suiza y de Israel, con una cuota de mercado durante el período de investigación del 0,8 % y 0,7 %, respectivamente. Sin embargo, se ha constatado que no existe en esos países ninguna producción significativa de películas de PET. No puede por lo tanto excluirse que algunas de las importaciones procedentes de estos países procedan de uno de los países afectados por el presente procedimiento.

(133) En vista de lo anterior, se concluye provisionalmente que las importaciones originarias de terceros países, con excepción de los países afectados, y en especial aquéllas originarias de EE UU y Japón, no contribuyeron al importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad y no podían en ningún caso romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y este perjuicio.

#### b) Evolución de los precios de las materias primas

(134) Varias partes interesadas alegaron que la disminución de los precios de venta de las películas de PET en el mercado comunitario se debía principalmente a la disminución a escala internacional de los precios de las materias primas para dichas películas, es decir, el dimetiltereftalato («DMT»), el ácido tereftálico puro («PTA») y el glicol de monoetileno («MEG»).

(135) La investigación mostró que los precios de las materias primas habían disminuido efectivamente entre 1996 y 1998, aunque empezaron a incrementarse en 1999 y siguieron aumentando durante el período de investigación. Por otra parte, los costes de la materia prima por tonelada vendida de película de PET producida por la industria de la Comunidad también disminuyeron hasta 1998 un 15 %, y comenzaron a aumentar a partir de 1999 y durante el período de investigación. Globalmente, el coste medio de las materias primas por tonelada vendida disminuyó un 10 % entre 1996 y el período de investigación, mientras que los precios de venta de la industria de la Comunidad disminuyeron un 34 % durante el mismo período.

(136) La proporción de los costes de producción globales para las películas de PET representada por las materias primas giraba en torno al 35 % por término medio en 1996 y se situó en torno al 30 % en 1998. Sin embargo, como los precios de las materias primas empezaron a aumentar, esta proporción aumentó a alrededor del 34 % en 1999 y al 37 % durante el período de investigación. Así pues, la evolución de los costes de las materias primas por tonelada vendida no justifica la disminución del 34 % en los precios de venta de la industria de la Comunidad.

(137) Por lo tanto, incluso si la disminución de los precios de las materias primas pudo influir en la disminución de los precios de venta hasta 1998, no puede explicar la disminución global del precio de venta en un 34 %, o la evolución negativa en la rentabilidad de la industria de la Comunidad.

#### c) Evolución del consumo en el mercado comunitario

(138) Dado que el consumo comunitario aparente para las películas de PET aumentó alrededor del 36 % durante el período de análisis, el importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad no puede atribuirse a una contracción de la demanda en el mercado comunitario.

#### d) Capacidad excesiva de la industria de la Comunidad y exceso de oferta a escala internacional

(139) Ciertas partes interesadas alegaron que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad se debía a su decisión de aumentar la capacidad cuando el mercado para las películas de PET no crecía en la misma medida. Se ha sostenido que la industria de la Comunidad no podía justificar una alegación de perjuicio, ya que el aumento en la capacidad no se había visto acompañado de un aumento similar en las ventas, lo cual trajo consigo unos niveles más bajos de utilización de la capacidad en un momento en que existía una capacidad excesiva para las películas de PET en el mercado mundial.

(140) A este respecto, se constató que la decisión de la industria de la Comunidad de aumentar la capacidad tomada en 1995/96 se basó en un análisis realista de la evolución del mercado comunitario para las películas de PET. Efectivamente, tal como se concluye en el Reglamento (CE) n° 1810/1999, confirmado por el Reglamento (CE) n° 2597/1999, por el que se establece un derecho compensatorio sobre las importaciones de películas de PET originarias de la India, «el aumento del consumo comunitario en 1995 animó a la industria de la Comunidad a invertir en nuevas cadenas de producción. Hubo que considerar esta decisión teniendo en cuenta los importantes costes de capital y los largos períodos de tiempo necesarios para poner en servicio nuevas fábricas».

(141) La nueva capacidad instalada por la industria de la Comunidad entre 1996 y el período de investigación no sólo era consecuencia de las decisiones tomadas en 1995, sino también el resultado de la sustitución o modernización de cadenas de producción anticuadas, así como de la estrategia global de producción de algunos

de los productores comunitarios denunciantes. Entre 1996 y el período de investigación, el consumo comunitario aumentó efectivamente alrededor del 36 %, es decir, en mayor grado que la producción y ventas de la industria de la Comunidad durante el mismo período. Además, tal como se ha explicado anteriormente, la industria de la Comunidad también fabrica películas de PET para mercados de exportación.

- (142) Por otra parte, se constató que la capacidad excesiva para este producto a escala internacional había sido admitida por varias fuentes independientes. Sin embargo, las mismas fuentes declaran que, mientras en el caso del mercado comunitario de películas de PET la capacidad de producción existente en la Comunidad era inferior a la demanda, en los países afectados era demasiado amplia para sus mercados interiores. Por lo tanto, si existe una capacidad excesiva a escala internacional para este producto, se debe probablemente a las nuevas capacidades instaladas estos últimos años, a menudo por los productores exportadores afectados, en la India, Corea y otros terceros países donde el tamaño del mercado interior no podía absorber estas nuevas capacidades.

e) *Competitividad y evolución de las exportaciones de la industria de la Comunidad*

- (143) En relación con los adelantos tecnológicos y productivos de la industria de la Comunidad, se ha establecido que intentó mantener su producción y niveles de ventas entre 1996 y el período de investigación, llevó a cabo inversiones e instaló nuevas cadenas de producción, aumentando su productividad para no perder cuotas de mercado y competitividad.
- (144) Por lo que se refiere al rendimiento de las exportaciones de la industria de la Comunidad, esta industria ha aumentado durante el período de análisis sus ventas en mercados de exportación donde también entraba en competencia con los productores exportadores afectados. Esto refleja asimismo la estructura de dos productores comunitarios denunciantes que pertenecen a empresas con una estrategia global basadas en EE UU y Japón y que, por consiguiente, fabrican en la Comunidad tipos de películas de PET que se exportan después a otras partes del mundo.
- (145) Las ventas de exportación de la industria de la Comunidad aumentaron un 49 % entre 1996 y el período de investigación, pasando de 19 118 a 28 580 toneladas. El principal aumento tuvo lugar entre 1998 y 1999, período en el que se pasaron de 20 951 a 26 743 toneladas. El volumen de exportaciones siguió aumentando durante el período de investigación. Además, debe señalarse que las ventas de exportación representaron alrededor del 18 % de las ventas totales de la industria de la Comunidad durante el período de investigación.
- (146) Sobre esta base, la industria de la Comunidad ha demostrado ser competitiva, tal como lo demuestra el rendimiento de sus actividades de exportación. Su actividad exportadora no puede haber contribuido, por lo tanto, al perjuicio sufrido.

f) *Situación de los otros productores comunitarios*

- (147) Por lo que respecta a la situación de los otros productores comunitarios, su volumen de ventas disminuyó globalmente de 13 263 toneladas en 1996 a 12 235 toneladas durante el período de investigación. Así pues, la cuota de mercado correspondiente del mercado comunitario bajó del 7,2 % al 4,9 %. Después de un ligero incremento del volumen de ventas y la cuota de mercado correspondiente entre 1996 y 1997, ambos indicadores disminuyeron hacia el período de investigación.
- (148) Sin embargo, también se constató que su volumen de producción aumentó de 75 130 toneladas en 1996 a 91 654 toneladas durante el período de investigación. La diferencia entre la producción y los volúmenes de ventas se explica por el hecho de que algunos de esos otros productores comunitarios fabrican películas de PET esencialmente para su propio uso interno y solamente venden una cantidad marginal de su producción. Debe señalarse que las películas de PET utilizadas para este uso en la Comunidad durante el período de investigación ascendió a más de 75 000 toneladas.
- (149) En vista de lo anterior, se concluye provisionalmente que los otros productores comunitarios han sufrido la misma tendencia negativa que la industria de la Comunidad y no han contribuido por tanto al perjuicio sufrido.

g) *Películas de PET comercializadas por la industria de la Comunidad*

- (150) Algunas partes interesadas alegaron que, teniendo en cuenta los aumentos de productividad y eficiencia de la industria de la Comunidad durante el período de análisis, sus ventas de películas de PET comercializada y originaria principalmente de EE UU y Japón pueden haber contribuido al importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (151) Tal como se ha mencionado anteriormente, dos de los productores comunitarios denunciantes pertenecen a —o se han fusionado recientemente— con empresas de Japón o EE UU. Organizan por lo tanto de manera global la fabricación de su gama de productos y las empresas basadas en la Comunidad completan su propia producción con productos fabricados por otras empresas que pertenecen a los mismos grupos establecidos fuera de la Comunidad, principalmente en EE UU y Japón.
- (152) La investigación mostró que el volumen de ventas por la industria de la Comunidad de películas comercializadas de PET disminuyó continuamente de 15 236 toneladas en 1996 a 8 723 toneladas en 1999. Aumentó durante el período de investigación, hasta 11 495 toneladas, debido al cierre de una de las cadenas de producción de cierto productor comunitario que tuvo que completar su producción con películas de PET originarias de EE UU. La proporción de las ventas de películas de PET comercializadas en relación con las ventas totales de los tres productores comunitarios denunciantes en la CE disminuyó del 14,8 % en 1996 al 9,5 % durante el período de investigación.

- (153) Así pues, las ventas de películas de PET comercializadas por la industria de la Comunidad no pueden haber contribuido al perjuicio sufrido.

#### 4. Conclusión sobre la causalidad

- (154) El importante aumento en términos de volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados, la considerable disminución de sus precios y el nivel de subcotización de precios constatados tuvieron importantes consecuencias negativas en la situación de la industria de la Comunidad. No se encontraron otros factores que pudieran haber contribuido al perjuicio sufrido.
- (155) Se concluye por lo tanto provisionalmente que el importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad se debe a las importaciones de películas de PET originarias de la India y Corea.

#### H. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

- (156) A fin de evaluar el interés comunitario, la Comisión llevó a cabo una investigación sobre los probables efectos de la imposición o no de medidas antidumping a los agentes económicos afectados. Se enviaron cuestionarios específicos a varias partes interesadas que se consideraron directamente afectadas por el producto sujeto a la investigación, a saber, la industria de la Comunidad, otros productores comunitarios, Toray Plastics Europe, proveedores de materias primas para películas de PET, importadores y comerciantes independientes que operaban con el producto afectado y usuarios de películas de PET.

##### 1. Industria comunitaria

###### a) Naturaleza y estructura de la industria de la Comunidad

- (157) La industria de la Comunidad está integrada por tres empresas que operan exclusivamente con películas de PET. Efectivamente, incluso si dos de ellas pertenecieran a empresas organizadas de manera global con sede en Japón y EE UU, los centros de beneficio que se ocupan de actividades de fabricación y venta de películas de PET constituyen entidades separadas con una administración y actividades de I + D situadas en la Comunidad.
- (158) La producción de PET utiliza intensivamente capital y está muy automatizada. La mano de obra de la industria de la Comunidad directamente ligada a las películas de PET ascendía a 1 921 empleados durante el período de investigación.

###### b) Viabilidad de la industria de la Comunidad

- (159) A pesar de que se constatará un importante perjuicio, la industria de la Comunidad parece ser viable y competitiva. Esta evaluación provisional se basa en una estimación de los siguientes elementos:

— *Posición en el mercado comunitario:* La industria de la Comunidad tiene una cuota de mercado del 44 % y está por lo tanto firmemente implantada en el mercado comunitario y asociada a la industria usuaria.

— *Grado de inversiones y sustitución de maquinaria:* La industria de la Comunidad ha invertido en nuevas cadenas de producción y ha cerrado las que eran menos eficientes.

— *Reestructuración y mayor eficiencia:* La industria de la Comunidad ha racionalizado su producción, modernizado su maquinaria e incrementado su capacidad de producción. Al mismo tiempo, ha reducido su mano de obra y aumentado de esta manera la productividad de las actividades de fabricación de películas de PET, al lograr que las fábricas existentes fueran más eficientes. Además, ha conseguido reducir su coste de producción por unidad durante el período de análisis alrededor del 16 %.

— *Rendimiento de las exportaciones:* Las exportaciones del producto afectado por la industria de la Comunidad han aumentado durante el período de análisis y ascendido a 28 580 toneladas durante el período de investigación.

— *Tecnología de producción:* La industria de la Comunidad ha estado en el origen de progresos fundamentales en la tecnología de producción de películas de PET. Mantiene la productividad y eficiencia a niveles internacionales. Cuenta hoy en día con algunas de las cadenas de producción más modernas y eficaces para la fabricación de películas de PET en el mundo.

- (160) Tal como se ha mencionado anteriormente, debido a la existencia de dumping, la industria de la Comunidad no parece haberse beneficiado de las medidas compensatorias impuestas en 1999, tal como se había esperado.

###### c) Posibles efectos de la adopción o no de medidas

- (161) En caso de que no se impongan medidas antidumping, la industria de la Comunidad seguirá enfrentándose a la subcotización y a la subsiguiente bajada de precios que llevaron al deterioro de su rentabilidad. En caso de que tal situación continuara, a los productores comunitarios se les dejaría sin más alternativa que cerrar ciertas cadenas de producción y hasta fábricas enteras dedicadas exclusivamente a la producción de películas de PET.

- (162) Dado que las empresas que constituyen la industria de la Comunidad están fabricando principalmente, si no exclusivamente, películas de PET, incluso la supervivencia de estas empresas podría verse en peligro a largo plazo. Por lo tanto, alrededor de 1 900 puestos de trabajo vinculados directamente a las actividades de fabricación de películas de PET podrían verse amenazados si la industria de la Comunidad cerrase sus fábricas.

(163) Por otra parte, en caso de que se impongan medidas antidumping, puede esperarse en primer lugar que los precios aumenten, aunque probablemente no lo hagan a un nivel equivalente al del derecho antidumping, ya que todavía se mantendrá la competencia entre los productores comunitarios, las importaciones originarias de los países afectados y las originarias de otros terceros países. En segundo lugar, como puede esperarse que aumente la utilización de la capacidad, esto llevará a un incremento de la producción, que a su vez permitirá a los productores comunitarios reducir costes unitarios. Por lo tanto, también puede esperarse que la industria de la Comunidad aumente su cuota de mercado comunitario como consecuencia de unas ventas cada vez mayores. En conclusión, se espera que el aumento en la producción y el volumen de ventas, por una parte, y la disminución suplementaria de los costes unitarios, por otra parte, se combinen finalmente con un modesto incremento de los precios, lo que permitiría a la industria de la Comunidad recuperar rentabilidad y cuota de mercado.

## 2. Otros productores comunitarios y Toray Plastics Europe

(164) Sobre la base de la información presentada por estas empresas, no hay indicios de que los efectos de las medidas propuestas en su situación sean sensiblemente distintos de los ya mencionados para la industria de la Comunidad, aunque en el caso de los productores cautivos probablemente serán más limitados.

## 3. Proveedores de materias primas utilizadas en la fabricación de películas de PET

(165) Se enviaron cuestionarios sobre el interés comunitario a 10 proveedores de materias primas para películas de PET, es decir, DMT, PTA y MEG, que vendían principalmente a la industria de la Comunidad pero también a algunos de los productores exportadores. Sólo cooperaron en la investigación cuatro proveedores.

(166) Sobre la base de la información proporcionada por estos proveedores que cooperaron, se constató que las ventas de las materias primas afectadas a productores de películas de PET solamente representaban una proporción inferior del volumen de negocios total de estas empresas. Por lo tanto, se considera que la imposición de cualquier medida antidumping tendría efectos limitados en estas empresas, que podrían sin embargo beneficiarse de unos volúmenes de ventas más altos y una mejora de su nivel de rentabilidad mientras que, en caso de que no se impongan medidas antidumping, lo más probable es que estas empresas disminuyan o incluso cierren sus actividades de fabricación relacionadas con las materias primas afectadas si la industria de la Comunidad reduce sus compras.

## 4. Importadores y comerciantes independientes de la Comunidad

### a) Estructura de la importación y de los canales de distribución

(167) Las películas de PET son distribuidas en la Comunidad por un número relativamente pequeño de importadores

y comerciantes. Efectivamente, la investigación mostró que los productores y usuarios de películas de PET tienen contactos directos, puesto que estos últimos no siempre utilizan a intermediarios en sus compras de películas de PET.

### b) Situación económica de los importadores/comerciantes

(168) Se enviaron alrededor de 20 cuestionarios a los importadores y comerciantes en la Comunidad. Se recibieron solo dos respuestas. Sobre la base de la información obtenida, parece que los importadores en la Comunidad compran películas de PET a distintas fuentes, entre ellas los países afectados y la industria de la Comunidad. Puede concluirse por lo tanto que, aparte de la importación del producto afectado originario de la India y Corea, también operan con películas de PET compradas a la industria de la Comunidad o a otros terceros países. Para las empresas que respondieron a los cuestionarios, las ventas de películas de PET representaban una parte significativa de su respectivo volumen de negocios total.

### c) Efecto de la imposición o no de medidas

(169) Los dos importadores que cooperaron han alegado que la imposición de medidas antidumping importantes cerraría el mercado comunitario a los proveedores tradicionales de Extremo Oriente. También se alegó que, puesto que la industria de la Comunidad era incapaz de cubrir la demanda comunitaria de películas de PET, si cesaran las importaciones originarias de los países afectados, la situación económica de los importadores y comerciantes se deterioraría, ya que no podrían cubrir la demanda.

(170) Por lo que se refiere al cierre del mercado comunitario a las importaciones, el objetivo de cualquier medida antidumping no es evitar que estas importaciones penetren en el mercado comunitario, sino restablecer unas condiciones justas de competencia en este mercado. A este respecto, debe señalarse que las importaciones originarias de uno de los países exportadores afectados ya están sujetas a medidas compensatorias y, sin embargo, han continuado después de la imposición de medidas. Además, existen varias fuentes alternativas de suministro (es decir, terceros países no afectados por la presente investigación) no sujetas a medidas que representan alrededor del 19 % del consumo comunitario durante el período de investigación.

(171) También se examinó el efecto de cualquier medida antidumping en la situación económica de importadores y comerciantes, teniendo en cuenta las medidas ya impuestas en el procedimiento compensatorio. En este contexto, vale la pena señalar que el nivel de cooperación en el presente procedimiento es todavía más bajo que en la investigación previa, lo cual puede indicar que las medidas compensatorias impuestas en 1999 no tuvieron un efecto significativo.

- (172) El efecto de cualquier derecho antidumping en la situación de importadores y comerciantes también debería considerarse teniendo en cuenta que estas partes operan con otros productos y acuden a diversas fuentes, es decir, la industria de la Comunidad, los países afectados y otros terceros países. De hecho, los dos importadores que cooperaron han declarado que el precio no es el único factor tomado en consideración al comprar películas de PET, sino también otros como el servicio, las condiciones de entrega, etc.
- (173) Si se imponen medidas antidumping, los precios de las películas de PET en el mercado comunitario pueden aumentar. No puede excluirse por lo tanto que este aumento en los precios tenga un efecto negativo en los importadores y comerciantes, que pueden ver sus márgenes reducidos. Sin embargo, debe señalarse que los importadores y comerciantes pueden elegir aumentar sus compras a la industria de la Comunidad y obtener descuentos para unos volúmenes más amplios o dirigirse a terceros países. Efectivamente, tal como se ha mencionado antes, los dos importadores que cooperaron en la presente investigación no sólo compran películas de PET a los países afectados, sino también a la industria de la Comunidad y a otros terceros países.
- (174) Sobre esta base, se concluye provisionalmente que no es probable que la imposición de medidas afecte seriamente a la situación de importadores y comerciantes de películas de PET en la Comunidad.

### 5. Usuarios de películas de PET en la Comunidad

#### a) Naturaleza y estructura de las industrias usuarias

- (175) Tal como se ha mencionado anteriormente, las películas de PET tienen cinco segmentos básicos típicamente identificados en la industria, es decir, magnético, envases, eléctrico, proyección de imagen y otros segmentos industriales. Las películas de PET se utilizan por lo tanto para una amplia gama de aplicaciones: envase de productos alimenticios, aplicaciones médicas, aparatos electrodomésticos, automóviles, motores, condensadores, aplicaciones eléctricas, tarjetas de crédito, billetes de banco, etiquetas de garantía, cintas de vídeo o audio, etc. Teniendo en cuenta la amplia gama de industrias usuarias implicadas, las películas de PET representan diversos porcentajes en los costes de los productos finales.

#### b) Efecto de la imposición o no de medidas

- (176) Se enviaron cuestionarios a más de 80 usuarios en la Comunidad. Se recibieron 23 respuestas, muchas de ellas incompletas y con una información muy limitada que no podía tomarse en consideración. Algunos usuarios decidieron no responder al cuestionario, pero presentaron una serie de comentarios. Dada esta cooperación limitada, se puede concluir provisionalmente que los resultados de la investigación no afectarían de manera decisiva a los usuarios, ya sea porque las películas de PET no constituyen un factor de coste significativo para ellos o porque la fabricación de productos transformados sólo representa una pequeña parte de su producción total.
- (177) Los usuarios que cooperaron representan una proporción significativa del consumo comunitario. Efectivamente, sobre la base de las respuestas en que se facilitaban los volúmenes de películas de PET comprados, se estableció que las compras de películas de PET por 20 de los usuarios que cooperaron suponían alrededor del 28 % del consumo comunitario de películas de PET durante el período de investigación y alrededor del 40 % de las importaciones procedentes de los países afectados.
- (178) Sobre la base de la información proporcionada por 22 de los usuarios que cooperaron, se constató que su mano de obra total ascendía a alrededor de 19 571 personas durante el período de investigación, de las cuales aproximadamente 7 390 participaron directa o indirectamente en la fabricación de productos que incorporaban películas de PET. Su volumen de negocios total era de unos 4 204 millones de euros durante el período de investigación, de los cuales alrededor de 1 195 millones estaban relacionados con productos que incorporaban películas de PET. Entre 1996 y el período de investigación, las ventas en la Comunidad de estos productos finales disminuyeron ligeramente, de unos 1 196 millones de euros a unos 1 195 millones.
- (179) Por lo que se refiere a la rentabilidad en las ventas de productos que incorporaban películas de PET en la Comunidad, 15 usuarios proporcionaron información al respecto. Se dedujo de esta última que se había obtenido un beneficio medio ponderado de alrededor del 4,3 % en el período de investigación. Este beneficio refleja la situación de ciertos usuarios en segmentos de mercado decrecientes (aplicaciones magnéticas, producción de películas de vídeo o audio). El beneficio medio para los usuarios que cooperaron era sensiblemente más alto en otros segmentos, superando el 10 %.
- (180) Además, sobre la base de la información proporcionada a este respecto por 16 usuarios, se constató que en 11 casos las compras de películas de PET suponían menos del 20 % del coste de producción de los productos finales, mientras que para 5 usuarios representaban entre el 20 y el 54,6 % de sus costes. Se constató que de los últimos cinco usuarios, cuatro compraban casi exclusivamente a productores comunitarios y uno compraba tanto a productores comunitarios como a los países afectados.
- (181) Se constató que los usuarios compraban películas de PET a toda una serie de fuentes. Efectivamente, durante el período de investigación, ocho usuarios compraban exclusivamente películas de PET a los productores comunitarios, ocho a los países afectados y a productores comunitarios, tres solamente a productores comunitarios y terceros países y otros tres compraban a productores comunitarios, a los países afectados y a terceros países. Ninguno de los usuarios compraba exclusivamente a los países afectados.
- (182) Así pues, sobre la base de la información proporcionada por los usuarios que cooperaron, un usuario medio de películas de PET compraría alrededor del 58 % de su consumo de películas de PET a la industria de la Comunidad, alrededor del 28 % a los países afectados y alrededor del 14 % a otros terceros países.

- (183) Sobre la base de esta información, se concluye que el resultado de la investigación no tendrá probablemente un efecto importante en las industrias usuarias puesto que, en ciertos casos, las películas de PET como materia prima no constituyen un factor significativo dentro de sus costes y, en otros casos, su fabricación de productos transformados a partir de películas de PET solamente representa una pequeña parte de su producción total. Además, se constató que los usuarios que compraban películas de PET de la India y Corea la compraban asimismo a otras fuentes, tanto a productores comunitarios como a terceros países, con excepción de los países afectados.
- (184) Además, los usuarios que alegaron que podía producirse en la Comunidad una escasez de capacidad general, o solamente para los tipos específicos de producto que no se fabricaban en esta última, podrán comprar películas de PET a los países afectados o a otras fuentes alternativas de suministro.
- (185) En caso de que no se impongan medidas, el probable cese de las actividades fabriles de la industria de la Comunidad relacionadas con las películas de PET podría crear severos problemas de suministro que tendrían efectos negativos para los usuarios. Efectivamente, varios usuarios que cooperaron, algunos de los cuales compraban exclusivamente a productores comunitarios y otros a distintas fuentes de suministro, declararon su preferencia por películas de PET fabricadas en la Comunidad debido a varios factores, tales como la calidad del servicio y cuestiones logísticas, la estabilidad de los precios, la seguridad y proximidad del suministro, la fiabilidad del producto, la posibilidad de desarrollar aplicaciones y productos a medida, etc.
- (186) Sobre esta base, se concluye provisionalmente que no es probable que la imposición de medidas afecte seriamente a la situación de los usuarios de películas de PET en la Comunidad.

## 6. Competencia y efectos distorsionadores del comercio

- (187) En cuanto a los posibles efectos de las medidas sobre la competencia en el mercado comunitario, algunas partes interesadas alegaron que los derechos acarrearían la desaparición de los productores exportadores afectados de este mercado, con lo que se reduciría considerablemente la competencia y se incrementaría la posición ya de por sí dominante de la industria de la Comunidad

como consecuencia de los recientes procesos de concentración de empresas.

- (188) Sin embargo, parece más probable que al menos parte de los productores exportadores afectados sigan vendiendo películas de PET en la Comunidad, aunque a precios no perjudiciales, ya que tienen una base tecnológica y una posición sólidas en el mercado comunitario. Esta conclusión se ve confirmada por la evolución del mercado tras la imposición de derechos compensatorios sobre las importaciones de películas de PET originarias de la India en 1999. Por otra parte, si no se imponen medidas antidumping, no puede excluirse que la industria de la Comunidad cese sus actividades de fabricación de películas de PET en la Comunidad, reforzando por tanto la posición de los productores exportadores de películas de PET y debilitando considerablemente la competencia en el mercado comunitario.
- (189) Finalmente, por lo que respecta a la alegación sobre la supuesta posición dominante de la industria de la Comunidad, debe señalarse que las decisiones de la Comisión<sup>(1)</sup> referentes a las recientes concentraciones de empresas que afectaban a ciertos productores comunitarios denunciados llegaban a la conclusión de que esas operaciones no suponían el establecimiento o la consolidación de posiciones dominantes en ningún tipo de mercado para estas empresas. Además, la investigación mostró que los productores comunitarios competían entre sí tanto en el mercado comunitario como en los mercados de exportación. Por otra parte, los productores en la Comunidad no tienen capacidad de producción para atender a la demanda global en el mercado comunitario. Por lo tanto, lo más probable es que las importaciones sigan teniendo lugar tras la imposición de medidas antidumping.
- (190) Dado que, tal como se ha mencionado anteriormente, lo más probable es que las importaciones originarias de los países afectados sigan teniendo lugar, la competencia seguirá siendo fuerte después de la imposición de medidas antidumping. Seguirá habiendo un importante número de agentes en el mercado que podrán satisfacer la demanda y, entre ellos, la industria de la Comunidad ofrecerá una amplia gama de tipos de producto. Por lo tanto, la imposición de medidas antidumping, en su caso, no limitará las posibilidades de elección de las industrias usuarias ni reducirá la competencia.

## 7. Conclusión sobre el interés de la Comunidad

- (191) En vista de lo anterior, se considera que no existen razones de peso para no imponer derechos antidumping.

### I. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (192) Teniendo en cuenta las conclusiones relativas al dumping, al perjuicio, a la causalidad y al interés comunitario, deben tomarse medidas provisionales para evitar que las importaciones objeto de dumping sigan causando perjuicio a la industria de la Comunidad.

<sup>(1)</sup> Decisión de la Comisión, de 2 de octubre de 1997 (DO C 4 de 8.1.1998) (Caso n° COMP/M.984 DuPont/ICI), Decisión de la Comisión, de 24 de noviembre de 1999 (DO C 4 de 7.1.2000) (Caso n° COMP/M.1599 DuPont/Teijin) y Decisión de la Comisión de 24 de noviembre de 1999 (DO C 16 de 20.1.2000) (Caso n° COMP/M.1538 DuPont/SABANCI).

## 1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (193) Las medidas provisionales deberían imponerse a un nivel suficiente para eliminar el perjuicio causado por estas importaciones, aunque sin sobrepasar los márgenes de dumping constatados. Al calcular el importe del derecho necesario para suprimir los efectos del dumping, se consideró que las medidas deberían permitir a la industria de la Comunidad cubrir sus costes y obtener el beneficio total antes de la imposición que podría lograrse razonablemente en condiciones normales de competencia, es decir, en ausencia de importaciones objeto de dumping, en las ventas del producto similar en la Comunidad.
- (194) Sobre la base de la información disponible, se constató provisionalmente que un margen de beneficio del 6 % del volumen de negocios podía considerarse como el mínimo apropiado que obtendría la industria de la Comunidad en ausencia de dumping, teniendo en cuenta su situación financiera en los años anteriores. También se considera que este margen de beneficio permitiría a la industria de la Comunidad realizar las inversiones necesarias.
- (195) El incremento de los precios necesario se determinó sobre la base de una comparación de la media ponderada de los precios de importación, tal como se estableció al calcular la subcotización, con el precio no perjudicial de los distintos modelos vendidos por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario. El precio no perjudicial se ha obtenido añadiendo al precio de venta de la industria de la Comunidad un importe equivalente a su pérdida real media, así como el margen de beneficio del 6 % previamente mencionado. Cualquier diferencia derivada de esta comparación se expresó en porcentaje del valor cif total de importación. Estas diferencias estaban en todos los casos por encima de los márgenes de dumping constatados.

## 2. Medidas provisionales

- (196) En vista de lo anterior, y de conformidad con el apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base, se considera que deberían imponerse derechos antidumping provisionales al nivel de los márgenes de dumping constatados provisionalmente, puesto que, tal como se ha mencionado anteriormente, los márgenes de eliminación del perjuicio constatados estaban en todos los casos por encima de ellos.
- (197) Por lo que respecta al derecho residual que debe aplicarse a los productores exportadores de los países respectivos que no cooperaron, como el nivel de cooperación se consideró significativo en ambos países, el derecho residual debería fijarse sobre la base del tipo del derecho más alto establecido para los productores cooperantes de estos países incluidos en la muestra.
- (198) De conformidad con el apartado 1 del artículo 14 del Reglamento de base, ningún producto podrá estar sometido a la vez a derechos antidumping y a derechos compensatorios con el fin de afrontar una misma situación derivada de la existencia de dumping o de la concesión de subvenciones a la exportación. Por lo tanto, en lo que se refiere a los derechos para la India, el derecho compensatorio en vigor que corresponde a la subvención a la exportación se dedujo del derecho antidumping propuesto que debía aplicarse. Para las empresas que no cooperaron, la deducción corresponde a la subvención concedida a la empresa que cooperó sobre cuya base se estableció el margen de dumping (y por lo tanto el derecho) residual.
- (199) En vista de lo anterior, y teniendo en cuenta las conclusiones de la investigación antisubvenciones previa, los importes provisionales del derecho propuestos, expresados como precio cif del producto en la frontera comunitaria, no despachado de aduana, son los siguientes:

## INDIA

Empresa	Margen de subvención a la exportación	Margen total de subvención	Margen de dumping	Derecho COMP	Derecho AD	Tipo del derecho
Ester Industries Ltd	12,0 %	12,0 %	71,0 %	12,0 %	59,0 %	71,0 %
Flex Industries Ltd	12,5 %	12,5 %	48,3 %	12,5 %	35,8 %	48,3 %
Gareware Polyester Ltd	2,7 %	3,8 %	69,5 %	3,8 %	66,8 %	70,6 %
Jindal Polyester Ltd	7,0 %	7,0 %	10,6 %	7,0 %	3,6 %	10,6 %
MTZ Polyesters Ltd	8,7 %	8,7 %	55,0 %	8,7 %	46,3 %	55,0 %
Polyplex Corp. Ltd	19,1 %	19,1 %	55,0 %	19,1 %	35,9 %	55,0 %
Todas las demás empresas	12,0 % <sup>(1)</sup>	19,1 %	71,0 %	19,1 %	59,0 %	78,1 %

<sup>(1)</sup> Con el fin de calcular el derecho antidumping final, se tomó en consideración el margen de subvención a la exportación de la empresa sobre cuya base se estableció el margen de dumping para las empresas que no cooperaron (véase también el apartado 8.2).

## COREA

Empresa	Derecho AD
HS Industries	7,8 %
Hyosung Corp.	7,8 %
Kohap Corp.	7,8 %
Kolon Industries Limited	3,5 %
SKC Industries Limited	12,4 %
Toray Saehan Industries	3,5 %
Todas las demás empresas	12,4 %

- (200) Los tipos del derecho antidumping provisional para las distintas empresas especificados en el presente Reglamento se han establecido sobre la base de las conclusiones de la presente investigación. En consecuencia, reflejan la situación constatada durante esta investigación en relación con dichas empresas. Estos tipos del derecho (en comparación con el derecho de ámbito nacional aplicable a «todas las demás empresas») son por lo tanto exclusivamente aplicables a las importaciones de productos originarios del país afectado fabricados por las empresas y, en consecuencia, por las personas jurídicas específicamente mencionadas. Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte operativa del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas».
- (201) Cualquier solicitud de aplicación de estos tipos individuales del derecho antidumping provisional para las distintas empresas (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión <sup>(1)</sup> con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, y las ventas interiores y de exportación derivada, por ejemplo, del cambio de nombre o de la creación de entidades de producción o venta. La Comisión, si procede, y previa consulta al Comité consultivo, modificará en consecuencia el Reglamento poniendo al día la lista de empresas que se beneficiarán de tipos de derecho individuales.

## J. DISPOSICIÓN FINAL

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

## Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de películas de tereftalato de polietileno («PET») importadas bajo los códigos NC ex 3920 62 19 y ex 3920 62 90 (Códigos TARIC: 3920 62 19 10, 3920 62 19 15, 3920 62 19 25, 3920 62 19 30, 3920 62 19 35, 3920 62 19 40, 3920 62 19 45, 3920 62 19 50, 3920 62 19 55, 3920 62 19 60, 3920 62 19 62, 3920 62 19 64, 3920 62 19 65, 3920 62 19 70, 3920 62 19 75, 3920 62 19 80, 3920 62 19 81, 3920 62 19 85, 3920 62 19 87, 3920 62 19 89, 3920 62 19 91, 3920 62 90 30 y 3920 62 90 91) originarias de la India y la República de Corea.

<sup>(1)</sup> Comisión Europea  
Dirección General TRADE  
Dirección C  
TERV 0/13  
Rue de la Loi/Wetstraat 200  
B-1049 Bruselas.

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad de los productos fabricados por las empresas enumeradas a continuación, no despachados de aduana, será el siguiente:

País	Empresa	Derecho provisional	Código TARIC adicional
India	Ester Industries Limited, 75-76, Amrit Nagar, Behind South Extension Part — I, New Delhi — 110 003 INDIA	59,0 %	A026
India	Flex Industries Limited, A-1, Sector 60, NOIDA, 201 301 (U.P.) INDIA	35,8 %	A027
India	Gareware Polyester Limited, Gareware House, 50-A, Swami Nityanand Marg Vile Parle (East) Mumbai 400 057 — INDIA	66,8 %	A028
India	Jindal Polyester Limited 115-117 Indra Prakash Building 21 Barakhamba Road New Delhi 110 001 INDIA	3,6 %	A030
India	MTZ Polyesters Limited Saranath Centre, Upvan Area, Upper Govind Nagar, Malad (E) Mumbai 400 097 INDIA	46,3 %	A031
India	Polyplex Corporation Limited, B-37, Sector-1, Noida-201 301 Dist. Gautam Budh Nagar Uttar Pradesh, INDIA	35,9 %	A032
India	Todas las demás empresas	59,0 %	A999
República de Corea	HS Industries Co Ltd., Seoul	7,8 %	A226
República de Corea	Hyosung Corporation, Seoul	7,8 %	A225
República de Corea	Kohap Corp., Kwacheon	7,8 %	A223
República de Corea	Kolon Industries Inc. Seoul	3,5 %	A244
República de Corea	SKC Co Ltd., Seoul	12,4 %	A224
República de Corea	Toray Saehan Inc., Seoul	3,5 %	A222
República de Corea	Todas las demás empresas	12,4 %	A999

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

4. El despacho a libre práctica en la Comunidad de los productos mencionados en el apartado 1 estará sujeto a la constitución de una garantía, equivalente al importe del derecho provisional.

#### Artículo 2

1. No obstante lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) nº 384/96, las partes afectadas podrán solicitar la comunicación de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base se ha adoptado el presente Reglamento, dar a conocer sus puntos de vista por escrito y ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

2. De conformidad con el apartado 4 del artículo 21 del Reglamento (CE) nº 384/96, las partes afectadas podrán presentar observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

*Artículo 3*

1. El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.
2. El artículo 1 del presente Reglamento se aplicará durante un período de seis meses.

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

Hecho en Bruselas, el 23 de febrero de 2001.

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

---