

REGLAMENTO (CE) Nº 390/2007 DE LA COMISIÓN

de 11 de abril de 2007

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de peroxosulfatos (persulfatos) originarios de los Estados Unidos de América, la República Popular China y Taiwán

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 ⁽¹⁾ («el Reglamento de base»), y, en particular, su artículo 7,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Inicio

- (1) El 31 de mayo de 2006, la Comisión recibió una denuncia sobre los peroxosulfatos (persulfatos) originarios de los Estados Unidos de América («EE.UU.»), la República Popular China («RPC») y Taiwán, presentada de conformidad con el artículo 5 del Reglamento de base por el CEFIC («el denunciante») en nombre de productores que representan el 100 % de la producción comunitaria total de persulfatos.
- (2) La denuncia incluía pruebas del dumping de dicho producto y del importante perjuicio resultante, que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.
- (3) El 13 de julio de 2006, se inició el procedimiento mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾.

2. Partes afectadas por el procedimiento

- (4) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los productores de la Comunidad que presentaron la denuncia, a los productores exportadores en EE.UU., la RPC y Taiwán, a los importadores, a los operadores, a los usuarios, a los proveedores y a las asociaciones notoriamente afectados, así como a los representantes de EE.UU., la RPC y Taiwán. Se ofreció a las partes

interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar ser oídas en el plazo fijado en el anuncio de inicio del procedimiento.

- (5) Para que los productores exportadores de la RPC tuvieran la oportunidad de solicitar el trato de economía de mercado («TEM») o el trato individual («TI») si así lo deseaban, la Comisión envió los formularios a los productores exportadores chinos notoriamente afectados, así como a todos los demás productores exportadores chinos que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio. Seis productores exportadores, junto con sus empresas comerciales vinculadas, en su caso, solicitaron la concesión del trato de economía de mercado, de conformidad con el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base, o del trato individual en caso de que la investigación demostrara que no reunían las condiciones para el TEM.

- (6) Habida cuenta del elevado número de productores exportadores en la RPC, la Comisión indicó en el anuncio de inicio que podría aplicarse el muestreo en esta investigación para la determinación del dumping y del perjuicio, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base.
- (7) Con objeto de que la Comisión decidiera si era necesario efectuar un muestreo y, en tal caso, seleccionar una muestra, se solicitó a todos los productores exportadores de la RPC que se dieran a conocer a la Comisión y que proporcionaran, tal como se especifica en el anuncio de inicio, información básica sobre sus actividades relacionadas con el producto afectado durante el año civil 2005.
- (8) Teniendo en cuenta que solamente seis productores exportadores cooperaron en la investigación, se decidió que no se necesitaba efectuar un muestreo.

- (9) Se enviaron cuestionarios a todas las partes notoriamente afectadas y a todas las demás empresas que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio. Se recibieron respuestas de seis productores exportadores de la RPC, dos de EE.UU. y uno de Taiwán, y de un productor en el país análogo, Turquía. Se recibieron asimismo respuestas al cuestionario de dos productores de la Comunidad, y dos importadores cooperaron enviando las respuestas de un cuestionario. Por otra parte, ninguno de los usuarios respondió al cuestionario y ningún otro usuario transmitió a la Comisión ninguna información ni se dieron a conocer durante la investigación.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 2117/2005 (DO L 340 de 23.12.2005, p. 17).

⁽²⁾ DO C 162 de 13.7.2006, p. 5.

(10) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para la determinación provisional de la existencia de dumping, del perjuicio derivado y del interés de la Comunidad, y llevó a cabo inspecciones en las instalaciones de las siguientes empresas:

a) *Productores comunitarios*

- Degussa Initiators GmbH&Co. KG, Pullach, Alemania,
- RheinPerChemie GmbH, Hamburgo, Alemania.

b) *Productores exportadores de la República Popular China*

- Degussa-AJ (Shanghai) Initiators Co., Ltd, Shanghai, y su empresa comercial vinculada Shanghai AJ Import and Export Co., Ltd, Shanghai,
- ABC Chemicals (Shanghai) Co., Ltd, Shanghai, y su empresa comercial vinculada Siancity Xiamen Co., Ltd, Xiamen,
- Hebei Jiheng Group Co., Ltd, Hengshui,
- Hebei Yatai Electrochemistry Co., Ltd, Wang Jia Ping,
- Shaanxi Baohua Technologies Co., Ltd, Baoji,
- Shangyu Jiehua Chemical Co., Ltd, Shangyu.

c) *Productores exportadores de EE.UU.*

- E.I. DuPont De Nemours, Wilmington, Delaware,
- FMC Corporation, Tonawanda, New Cork.

d) *Operador comercial vinculado de Suiza*

- DuPont De Nemours International SA, Ginebra.

e) *Productores exportadores de Taiwán*

- San Yuan Chemical Co., Ltd, Chiayi.

(11) Puesto que era necesario determinar un valor normal para los productores exportadores a los que no se podía conceder el trato de economía de mercado, se efectuó una inspección para determinar el valor normal con arreglo a los datos de un país análogo, Turquía en este caso, en los locales de la siguiente empresa:

Productor de Turquía

- Ak-kim Kimya Sanayi Ve Ticaret A.Ş., Estambul.

3. Período de investigación y período considerado

(12) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2005 y el 30 de junio de 2006 (en lo sucesivo, «el período de investigación» o «PI»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó desde el 1 de enero de 2003 hasta el final del período de investigación (en adelante, «el período considerado»).

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto afectado

(13) El producto afectado es peroxosulfatos (persulfatos) originarios de EE.UU., la RPC y Taiwán, («el producto afectado»). El producto normalmente se declara con los códigos NC 2833 40 00 y ex 2842 90 80 (códigos NC desde el 1 de enero de 2007).

(14) Los persulfatos son sales blancas, cristalinas e inodoras, de cuatro tipos: persulfato de amonio $(\text{NH}_4)_2\text{S}_2\text{O}_8$, persulfato de sodio $(\text{Na}_2\text{S}_2\text{O}_8)$, persulfato de potasio $(\text{K}_2\text{S}_2\text{O}_8)$ y monopersulfato de potasio $(2\text{KHSO}_5 \cdot \text{KHSO}_4 \cdot \text{K}_2\text{SO}_4)$.

(15) El producto afectado se utiliza como iniciador o como agente oxidante en una serie de aplicaciones. Por ejemplo, se utiliza como iniciador de la polimerización en la producción de polímeros, como agente decapante en la producción de circuitos impresos, en cosméticos para el cabello, para el descolado textil, en la fabricación de papel, como limpiador de dentaduras y como desinfectante.

(16) Un productor exportador de EE.UU. alegó que el monopersulfato de potasio («KMPS») no debe considerarse parte del mismo producto debido a que tiene una estructura y una composición química diferente, usos finales diferentes y clientes diferentes. También se alegó que el KMPS se vende habitualmente a precios diferentes de los de otros tipos de productos.

(17) No obstante, la investigación ha demostrado que, a pesar de las diferencias de fórmula química y de los usos parcialmente diferentes, los distintos tipos del producto afectado comparten las mismas características químicas y técnicas básicas, y pueden utilizarse para los mismos fines básicos. Se reconoce que no todos los tipos se utilizan para todas las aplicaciones, pero se ha determinado que todos son intercambiables para, como mínimo, algunas aplicaciones significativas. En lo que respecta a los diferentes niveles de precio, se recuerda que este factor por sí solo no es determinante para establecer si varios tipos del producto constituyen un único producto. Dado que se ha determinado que los cuatro tipos tenían características similares y usos finales comunes, hubo de rechazarse esta alegación. Por lo tanto, se considera provisionalmente que los cuatro tipos constituyen un único producto a efectos del presente procedimiento.

2. Producto similar

(18) La investigación ha mostrado que las características físicas y técnicas básicas de los persulfatos producidos y vendidos por la industria comunitaria en la Comunidad, los persulfatos producidos y vendidos en el mercado nacional de EE.UU., la RPC y Taiwán, y los persulfatos importados en la Comunidad procedentes de estos países, así como los producidos y vendidos en Turquía, el país análogo, son iguales y que estos productos tienen el mismo uso.

(19) Por lo tanto, se concluye de forma provisional que estos productos deben considerarse productos similares a efectos del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

C. DUMPING

1. Metodología general

(20) La metodología general que se expone a continuación se ha aplicado a todos los productores exportadores que han cooperado en EE.UU. y Taiwán, y a los productores exportadores chinos que han cooperado y a los que se concedió el trato de economía de mercado. En la presentación de las conclusiones sobre el dumping correspondientes a cada uno de los países afectados solo se describen, por consiguiente, los aspectos específicos para cada país exportador.

1.1. Valor normal

(21) De conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión examinó primero si las ventas interiores del producto afectado a clientes independientes realizadas por cada productor exportador eran representativas, es decir, si su volumen total de ventas era superior o igual al 5 % del volumen total de las ventas de exportación correspondientes a la Comunidad.

(22) La Comisión determinó posteriormente los tipos de producto vendidos en el mercado nacional por las empresas con ventas interiores globales representativas, idénticos o directamente comparables con los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad.

(23) Las ventas en el mercado interior de un tipo concreto de producto se consideraron suficientemente representativas cuando la cantidad de ese producto vendido en el mercado interior a clientes independientes durante el período de investigación fue igual o superior al 5 % de la cantidad total del tipo de producto comparable vendido para su exportación a la Comunidad.

(24) La Comisión examinó posteriormente si se podía considerar que las ventas interiores de cada tipo de persulfato vendido por cada empresa de cada país exportador en el mercado interior, en cantidades representativas, se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. A tal fin, determinó, para cada tipo de producto exportado, el porcentaje de ventas interiores rentables a clientes independientes realizadas en el mercado interior durante el período de investigación, como sigue:

(25) Cuando el volumen de ventas de un tipo de producto, vendido a un precio de venta neto igual o superior al coste de producción calculado, representaba más del 80 % del volumen total de ventas de ese tipo, y cuando el precio medio ponderado de ese tipo era igual o superior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio real en el mercado interior. Este precio se calculó como media ponderada de los precios de todas las ventas interiores de ese tipo realizadas durante el período de investigación, con independencia de que fueran rentables o no.

(26) Si el volumen de ventas rentables de un tipo del producto representaba un 80 % o menos del volumen total de ventas de dicho tipo, o si el precio medio ponderado de dicho tipo era inferior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio real en el mercado interior, calculado como media ponderada de las ventas rentables de dicho tipo solamente, a condición de que esas ventas representaran un 10 % o más del volumen total de ventas de ese tipo de producto.

(27) En los casos en que el volumen de ventas rentables de cualquier tipo de producto era inferior al 10 % del volumen total de ventas de este tipo, se consideró que este tipo concreto se vendía en cantidades insuficientes para que la determinación del valor normal pudiera basarse en el precio en el mercado nacional.

(28) Cuando los precios en el mercado nacional de un tipo concreto del producto vendido por un productor exportador no pudieron utilizarse para determinar el valor normal, hubo que aplicar otro método. En ese caso, de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, la Comisión determinó un valor normal calculado como se explica a continuación.

(29) El valor normal se calculó sumando a los costes de fabricación de los tipos exportados de cada exportador, ajustados en caso necesario, una cantidad razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos, así como un margen razonable de beneficio.

(30) En todos los casos, los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio se determinaron con arreglo a los métodos establecidos en el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base. Con este fin, la Comisión examinó si los gastos de venta, generales y administrativos soportados y el beneficio obtenido por cada uno de los productores exportadores afectados en el mercado interior constituían datos fiables.

1.2. Precio de exportación

(31) En todos los casos en los que el producto afectado fue exportado a clientes independientes de la Comunidad, el precio de exportación se estableció con arreglo al artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base, es decir, con arreglo a los precios de exportación efectivamente pagados o pagaderos.

(32) Cuando la venta de exportación se había realizado a través de importadores vinculados radicados en la Comunidad, el precio de exportación se calculó, conforme a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, a partir del precio al que los productos importados se habían vendido por primera vez a un comprador independiente, debidamente ajustado en función de todos los costes soportados entre el momento de la importación y el de la reventa, y de un margen razonable de gastos de venta, generales y administrativos y de beneficios. A este respecto, se utilizaron los gastos de venta, generales y administrativos de los propios importadores vinculados. El margen de beneficio se estableció utilizando la información disponible de los importadores no vinculados que cooperaron.

(33) Cuando la venta de exportación se había realizado a través de un operador comercial vinculado establecido fuera de la Comunidad, el precio de exportación se determinó con arreglo al primer precio de reventa a clientes independientes en la Comunidad.

1.3. Comparación

(34) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación se efectuó a precios de fábrica.

(35) Para garantizar una comparación justa 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 los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base.

1.4. Márgenes de dumping

(36) De conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, los márgenes de dumping se determinaron comparando el valor normal medio ponderado por tipo de producto con el precio de exportación medio ponderado por tipo de producto, según se ha explicado.

(37) A fin de determinar el margen de dumping de los productores exportadores que no cooperaron, se determinó en primer lugar el nivel de no cooperación. Para ello, se comparó el volumen de exportaciones a la Comunidad comunicado por los productores exportadores que cooperaron con las estadísticas de importación equivalentes de Eurostat.

(38) Dado que el nivel de cooperación de EE.UU. y Taiwán fue elevado (en realidad, del 100 %), y que no había ningún motivo para pensar que existiera otro productor exportador en estos países que se hubiera abstenido deliberadamente de cooperar, se consideró adecuado fijar el margen de dumping residual para todo productor exportador que no hubiera cooperado en cada uno de los países afectados en el nivel del derecho más elevado impuesto a un exportador que hubiera cooperado.

(39) En lo que respecta a la RPC, el nivel de cooperación evaluado al nivel del país también fue muy elevado (por encima del 85 %). La metodología específica aplicada para determinar el margen de dumping a escala nacional para la RPC se explica más abajo.

2. EE.UU.

2.1. Valor normal

(40) Para los dos productores exportadores que cooperaron, el volumen total de ventas del producto similar en el mercado interior era representativo, tal y como se define en el considerando 21. Por consiguiente, para todos los tipos del producto, el valor normal se basó en los precios pagados o pagaderos, en el curso de operaciones comerciales normales, por los clientes independientes en EE.UU., tal como se explicaba en los considerandos 24 y 25, ya que estas ventas representaban en todos los casos al menos el 10 % del volumen total de ventas de ese tipo.

2.2. Precio de exportación

(41) Las exportaciones de uno de los productores exportadores que cooperaron se vendieron directamente a clientes independientes en la Comunidad. Por tanto, el precio de exportación se determinó, para ese exportador, basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

- (42) Sin embargo, en lo que se refiere al otro exportador, todas sus ventas a la Comunidad se efectúan a través de una empresa comercial vinculada en Suiza. Por tanto, el precio de exportación fue calculado como se describe en el considerando 33.
- (43) Además, una parte significativa de las ventas de exportación de este productor exportador de EE.UU. a la Comunidad a través de su empresa vinculada en Suiza se efectuaron a una empresa vinculada que utilizó el producto como materia prima para producir otro producto que no se considera un producto similar con arreglo a lo establecido en el artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.
- (44) Teniendo en cuenta que se determinó que los precios fijados para las transacciones entre el productor exportador y su empresa vinculada en la Comunidad a través de su empresa comercial vinculada en Suiza se habían visto afectados por la relación entre las tres empresas, no pudieron utilizarse estos precios para determinar un precio de exportación para estas transacciones.
- (45) Además, dado que no pudo calcularse ningún precio de exportación a partir del precio de reventa de la empresa vinculada a clientes independientes, puesto que el producto en cuestión experimenta una transformación sustancial hasta que la empresa vinculada fabrica el producto final, se ignoraron todas estas transacciones correspondientes a un uso cautivo a la hora de determinar el precio de exportación.

2.3. Comparación

- (46) Se compararon el valor normal y los precios de exportación utilizando los precios de fábrica, según se especifica más arriba, y se aplicaron ajustes, cuando se consideró necesario, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se hicieron ajustes para descuentos, reducciones, transporte, seguros, manipulación, descarga y costes accesorios, envasado, créditos y derechos de importación.
- (47) Respecto a las ventas encauzadas por un productor exportador a través de su operador comercial vinculado en Suiza, se realizó un ajuste de conformidad con el artículo 2, apartado 10, inciso i), del Reglamento de base. Este ajuste se basó en el margen recibido por el operador comercial vinculado en Suiza, pero en este cálculo no pudo utilizarse el beneficio efectivo del operador comercial vinculado ya que la relación entre el productor exportador y el operador comercial vinculado afectaba significativamente a los precios de transferencia. Así pues, se calculó el margen como la suma de los gastos de venta, generales y administrativos soportados por la empresa comercial vinculada durante el período de investigación y un margen razonable de beneficios, que se fijó en el 5 % en ese momento, al no existir ninguna información significativa de las empresas no vinculadas que cooperaron y que asumían funciones comparables.

- (48) Un productor exportador de EE.UU. solicitó un ajuste comercial con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra d), del Reglamento de base, alegando que algunas de sus ventas en el mercado nacional no eran comparables con sus ventas de exportación debido a la existencia de categorías de consumidores en su mercado nacional para los que el productor exportador asume diferentes funciones. No obstante, la investigación estableció que esta alegación no estaba justificada, en la medida en que la empresa no proporcionó pruebas que sustentaran las supuestas diferencias en las funciones. Además, no se determinó que las supuestas diferencias de precio entre las categorías fueran coherentes según los tipos de productos. Por lo tanto, se rechazó la alegación.

2.4. Márgenes de dumping

- (49) Dado que el nivel de cooperación era elevado y que no existía ningún motivo para creer que un productor exportador se hubiera abstenido deliberadamente de cooperar, el margen residual aplicable a todos los demás exportadores de EE.UU. se fijó al mismo nivel que el que se había establecido para el productor exportador que cooperó que tenía el mayor margen de dumping.
- (50) Los márgenes de dumping, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, son provisionalmente los siguientes:

E.I. DuPont De Nemours	28,3 %
FMC Corporation	84,1 %
Todas las demás empresas	84,1 %

3. China

3.1. Trato de economía de mercado

- (51) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, en las investigaciones antidumping relativas a importaciones originarias de la República Popular China, el valor normal será determinado de conformidad con los apartados 1 a 6 del mencionado artículo para los productores de los que se demuestre que cumplen los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.
- (52) De manera sucinta, y solo para facilitar la consulta, a continuación se resumen los criterios para la concesión del trato de economía de mercado:

- 1) las decisiones y los costes de las empresas se adoptan en respuesta a las señales de mercado, y sin interferencias significativas del Estado, y los costes de sus principales insumos reflejan básicamente valores de mercado;

- 2) las empresas poseen exclusivamente un juego de libros contables básicos que se utilizan a todos los efectos y que son auditados con la adecuada independencia conforme a las normas internacionales de contabilidad (NIC);
- 3) no hay distorsiones significativas heredadas del sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado;
- 4) la seguridad jurídica y la estabilidad están garantizadas mediante leyes relativas a la propiedad y la quiebra, y
- 5) las operaciones de cambio se efectúan a los tipos del mercado.
- (53) Seis productores exportadores solicitaron la aplicación del estatuto de país de economía de mercado de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, y respondieron al formulario de solicitud

de dicho estatuto para los productores exportadores dentro de los plazos fijados. La Comisión recabó y comprobó en los locales de estas empresas toda la información presentada en las solicitudes de trato de economía de mercado que consideró necesaria. La investigación reveló que únicamente podía concederse el trato de economía de mercado a tres productores exportadores, y que debía denegarse a los otros tres. Se observa que, para uno de los tres productores exportadores a los que se concedió el trato de economía de mercado, esta decisión está pendiente del examen de nueva información que no pudo investigarse en ese momento, tal como se describe más abajo. Esta información, si se confirma con la nueva investigación, podría desembocar en un cambio significativo de la situación objetiva a partir de la cual se concedió el trato de economía de mercado a dicha empresa, en la medida en que pueda afectar al cumplimiento del criterio 1. En el cuadro siguiente se resume la situación de las tres empresas a las que no se concedió el trato de economía de mercado respecto a los cinco criterios arriba mencionados:

Empresa	Criterio				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	Incumplimiento	Incumplimiento	Incumplimiento	Cumplimiento	Cumplimiento
2	Incumplimiento	Incumplimiento	Incumplimiento	Cumplimiento	Cumplimiento
3	Incumplimiento	Incumplimiento	Incumplimiento	Cumplimiento	Cumplimiento

- (54) La investigación mostró que las empresas 1, 2 y 3 no cumplían los requisitos de los criterios 1, 2 y 3 mencionados.
- (55) En concreto, ninguna de las tres empresas pudo demostrar que sus decisiones empresariales se tomaran en respuesta a las señales del mercado, sin interferencias significativas del Estado.
- (56) De hecho, se descubrió que, en el caso de la empresa 1, la mayor parte de los directores del consejo de administración, incluido su Presidente, que posee una parte importante de la empresa, eran los mismos que antes de la privatización y habían sido designados por el Estado. También se determinó que eran miembros del Partido Comunista. Además, la empresa no pudo demostrar el pago de las acciones durante el proceso de privatización. En la empresa 2, que había sido fundada como empresa de propiedad estatal y fue privatizada en 2000, la investigación mostró que tres miembros del personal directivo que ocupaban un puesto antes de la privatización llevaron a cabo la privatización, y todavía tenían control sobre los principales organismos de toma de decisiones de la empresa. También se determinó que estas tres personas eran miembros del Partido Comunista. Además, se descubrió que la empresa 2 había proporcionado información falsa sobre la propiedad de sus acciones y el proceso de privatización, ocultando de esta manera una importante interferencia del Estado. En cuanto a la empresa 3, existían importantes indicios de que el capital

utilizado para poner en marcha la empresa procedía de empresas de propiedad municipal y colectiva gestionadas por el actual Presidente de la empresa, y la empresa no pudo explicar ni demostrar el origen del capital.

- (57) Además, las cuentas de las tres empresas no se ajustaban a las normas internacionales de contabilidad, y se descubrieron signos de graves negligencias en la auditoría de estas cuentas.
- (58) Por último, se determinó que existían distorsiones heredadas del sistema de economía no sujeta a las leyes del mercado que afectaban a los costes de ambas empresas, en particular en lo que respecta al coste de los derechos de uso de la tierra adquiridos (empresas 1 y 3) o a los activos transferidos durante la privatización (empresa 2).
- (59) En cuanto a los otros tres productores exportadores que cooperaron, se concluyó inicialmente que las empresas cumplían los cinco criterios.
- (60) No obstante, tras la comunicación a las partes interesadas, a las que se dio la oportunidad de comentar las constataciones mencionadas, la industria de la Comunidad alegó que debía denegarse el trato de economía de mercado a dos de los tres productores exportadores para los que se había solicitado (en lo sucesivo denominados empresa 4 y empresa 5).

- (61) Se alegó para la empresa 4 que existía interferencia del Estado en la gestión así como en la financiación de la empresa.
- (62) En cuanto a la empresa 5, la industria de la Comunidad afirmó que había subestimado el número de sus trabajadores, y se puso en duda el pago del capital original. También se cuestionaron las pérdidas de una empresa comercial vinculada.
- (63) Por lo que respecta a la empresa 4, no fue posible concluir en ese momento si las alegaciones constituían motivos suficientes para denegar el trato de economía de mercado. Si bien se consideró que las alegaciones eran sólidas, existe incertidumbre en la actualidad sobre los hechos en que se sustentan estas alegaciones. Se necesitan nuevos análisis de la información presentada por la empresa así como nuevas investigaciones antes de que pueda tomarse una decisión final. Por tanto, en estas circunstancias particulares, y a fin de no obstaculizar los derechos de defensa de las partes interesadas, se consideró apropiado conceder el trato de economía de mercado a la empresa 4 en ese momento y proseguir la investigación sobre su solicitud de que se le concediera el trato de economía de mercado.
- (64) En cuanto a las alegaciones realizadas contra la empresa 5, se trataba únicamente de supuestos. La Comisión verificó la información presentada por este productor exportador y concluyó que las alegaciones no estaban justificadas. Por tanto, se mantienen las observaciones de la Comisión en lo que respecta a esta empresa.
- (65) Tras la comunicación de las constataciones de la Comisión, las tres empresas a las que se había denegado el trato de economía de mercado comunicaron que esta decisión era incorrecta, que cumplían los cinco criterios y que, por tanto, debía concedérseles el trato de economía de mercado.
- (66) En particular, la empresa 1 afirmó que había remitido a la Comisión la prueba del pago en efectivo por las acciones y rechazó que existiera cualquier tipo de influencia del Estado en su proceso de toma de decisiones. Argumentó asimismo que sus cuentas se gestionaban de conformidad con las normas internacionales de contabilidad y que el coste del derecho de uso de la tierra se ajustaba a los valores de mercado.
- (67) La empresa 2 rechazó que pudiera concluirse que, por el hecho de que la dirección de la empresa pertenecía al Partido Comunista, existe una interferencia del Estado en el proceso de toma de decisiones de la empresa, y declaró que enviaba pruebas justificativas del pago de las acciones durante el proceso de privatización. Asimismo, la empresa argumentó que, aunque incumpliera algunas de las normas internacionales de contabilidad, sus cuentas se ajustaban a las normas de contabilidad chinas.
- (68) La empresa 3 declaró que el capital utilizado para poner en marcha la empresa procedía de otras empresas propiedad del mismo accionista, que sus cuentas eran conformes con las normas internacionales de contabilidad, y que los precios del derecho de uso de la tierra eran similares a los de otras empresas de la misma zona y eran precios de mercado.
- (69) La Comisión tuvo en cuenta estos comentarios, a pesar de lo cual no modificaron la conclusión de que debía denegarse el trato de economía de mercado a estas tres empresas.
- (70) De hecho, la empresa 1 simplemente alegó que, en China, no se utilizaban habitualmente las declaraciones bancarias, pero no pudo presentar ninguna prueba que demostrara que se habían pagado efectivamente las acciones de su privatización. La empresa tampoco negó el hecho de que la estructura de gestión de la empresa fuera la misma que antes de la privatización, ni que su Presidente fuera miembro del Partido Comunista. Tampoco se negó el hecho de que los principales accionistas no estuvieran representados en el consejo de administración. Por consiguiente, se llegó a la conclusión de que la empresa no había demostrado suficientemente que no estaba sometida a una interferencia significativa del Estado.
- (71) Además, no se proporcionaron nuevos elementos que permitieran rechazar las conclusiones y sustentar la alegación de que las cuentas cumplían las normas internacionales de contabilidad y que los costes de los derechos de uso de la tierra se ajustaban a las condiciones del mercado.
- (72) La empresa 2 rechazó la conclusión alcanzada por la Comisión, pero no negó los hechos en los que se basaba. En lo que respecta al proceso de privatización y el pago de las acciones, la empresa argumentó que presentaba pruebas justificativas, pero no mencionó el hecho de que estos documentos eran falsos, tal como había admitido el director general durante la visita de verificación. Asimismo, la empresa confirmó que los principales cargos directivos estaban ocupados por miembros del Partido Comunista.
- (73) Además, no se proporcionaron nuevos elementos que sustentaran la afirmación de que las cuentas eran conformes a las normas internacionales de contabilidad, dado que la declaración de la empresa únicamente afirmaba que cumplían las normas de contabilidad chinas.
- (74) En cuanto a la empresa 3, la Comisión siguió poniendo en duda el origen del capital de la empresa. De hecho, la empresa 3 simplemente declaró que el capital procedía de empresas vinculadas pertenecientes al Presidente de la empresa 3 a través de préstamos que se pagaron en unos pocos meses. Se descubrió que esta nueva información no solamente contradecía las afirmaciones realizadas por los representantes de la empresa 3 durante la verificación efectuada en las instalaciones de la empresa, para la cual no se entregaron pruebas justificativas para inspección, sino que es claramente deficiente, ya que no proporciona ninguna indicación sobre el origen de los fondos utilizados para pagar los préstamos mencionados.

(75) Además, la empresa volvió a declarar que sus cuentas se ajustaban a las normas internacionales de contabilidad y que, de hecho, las discrepancias determinadas durante la investigación eran reconciliables. No obstante, únicamente proporcionó información parcial para documentar la supuesta reconciliación, que solamente hacía referencia a una pequeña parte de las diferencias descubiertas. En cualquier caso, esta nueva información únicamente se presentó después de la investigación y con tanto retraso que no sería factible verificarla. Además, la empresa tampoco demostró que el bajo precio que pagaba por el derecho de uso de la tierra fuera realmente un precio de mercado.

(76) Con arreglo a todo ello, se concede el trato de economía de mercado a tres productores exportadores:

— Degussa-AJ (Shanghai) Initiators Co., Ltd,

— ABC Chemicals (Shanghai) Co., Ltd,

— Hebei Yatai Electrochemistry Co., Ltd.

3.2. *Trato individual*

(77) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, se establece un derecho de ámbito nacional, en caso de establecerse alguno, para los países incluidos en el ámbito de aplicación de dicho artículo, excepto en los casos en que las empresas puedan demostrar que cumplen todos los criterios que figuran en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base, para recibir un trato individual.

(78) Los productores exportadores a los que no se concedió el trato de economía de mercado también habían solicitado el trato individual en caso de que no se les concediera el primero. No obstante, también se rechazó la solicitud de trato individual de estas empresas debido a que incumplían los criterios establecidos en el artículo 9, apartado 5, letra b), es decir, que los precios de exportación y las cantidades exportadas se hayan decidido libremente y que la interferencia del Estado no permita eludir las medidas si se conceden a los exportadores individuales diferentes tipos de derecho.

3.3. *Valor normal*

a) **Determinación del valor normal aplicable a los productores exportadores a los que se concedió el trato de economía de mercado**

(79) Para los tres productores exportadores a los que se concedió el trato de economía de mercado, el volumen total de ventas del producto similar en el mercado interior era representativo, tal y como se define en el anterior considerando 21. Para algunos de los tipos del producto, el valor normal se basó en los precios pagados o pagaderos en el curso de operaciones comerciales normales, por los

clientes independientes de la RPC, tal como se explicó en los considerandos 25 y 26, y para los tipos del producto para los cuales las ventas en el mercado interior fueron insuficientes para ser consideradas representativas o no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, el valor normal fue calculado como se describe en los considerandos 27 a 30.

(80) En los casos en que hubo que calcular el valor normal, los márgenes para los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios mencionados en los considerandos 29 y 30 se basaron en los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios reales del productor exportador en el mercado nacional, en el curso de operaciones comerciales normales, del producto similar en el mercado nacional, de conformidad con el primer párrafo del artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base.

b) **Determinación del valor normal aplicable a los productores exportadores a los que no se concedió el trato de economía de mercado**

i) País análogo

(81) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal para los productores exportadores a los que no se concede el trato de economía de mercado debe determinarse sobre la base de los precios nacionales o del valor normal calculado en un país análogo.

(82) En el anuncio de inicio, la Comisión indicó su intención de utilizar Japón como país análogo apropiado a efectos de determinar el valor normal y se pidió a las partes interesadas que presentaran sus observaciones al respecto. Sin embargo, no se recibió ningún comentario.

(83) Se contactó con todos los productores conocidos de persulfatos de Japón, pero ninguno aceptó cooperar.

(84) A continuación, la Comisión se puso en contacto con todos los productores conocidos de persulfatos en los demás países en los que la Comisión sabía que existían dichos productores, en concreto la India y Turquía, y les envió cuestionarios. No se recibió ninguna respuesta de las empresas de la India contactadas, pero un productor de Turquía respondió al cuestionario.

(85) La Comisión examinó entonces si Turquía era una elección razonable de país análogo. Se concluyó que Turquía, a pesar de tener únicamente un productor del producto en cuestión, era un mercado abierto con bajos derechos de importación e importaciones significativas de terceros países. Además, la investigación no mostró la existencia de ningún motivo, como por ejemplo un coste excesivamente elevado de las materias primas o de la energía, para considerar que Turquía no fuera adecuada para el establecimiento del valor normal.

(86) Se verificaron sobre el terreno los datos remitidos en la respuesta del productor turco que cooperó y se descubrió que se trataba de información fiable a partir de la cual podía basarse un valor normal.

(87) Por consiguiente, se concluye provisionalmente que Turquía es un país análogo apropiado y razonable de conformidad con el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base.

ii) Valor normal

(88) Con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal para los productores exportadores a los que no se había concedido el trato de economía de mercado se determinó a partir de la información comprobada remitida por el productor del país análogo, es decir, a partir de los precios pagados o por pagar en el mercado turco por tipos de productos comparables, de conformidad con la metodología expuesta más arriba.

(89) Dado que las ventas en el mercado nacional a clientes no vinculados eran representativas y globalmente rentables, el valor normal se fijó a partir de todos los precios pagados o por pagar en el mercado turco por tipos de productos comparables, para ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales tal como se describe en los considerandos 25 y 26.

3.4. Precios de exportación

(90) Todos los productores exportadores que cooperaron efectuaron ventas de exportación a la Comunidad bien directamente a clientes independientes de la Comunidad, o bien a través de empresas vinculadas o no vinculadas situadas en la RPC, en Hong Kong o en la Comunidad.

(91) En los casos en que el producto afectado se había exportado directamente a clientes independientes en la Comunidad, los precios se basaron en los precios de exportación realmente pagados o por pagar por dicho producto, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

(92) En los casos en que las ventas se efectuaron a través de una empresa vinculada de la Comunidad, el precio de exportación se fijó con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. En los casos en que las ventas se efectuaron a través de una empresa vinculada exterior a la Comunidad, el precio de exportación se fijó con arreglo al método establecido en el considerando 33.

3.5. Comparación

(93) Se realizaron ajustes, en su caso, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, por lo que se refiere al transporte, seguros, mantenimiento y costes accesorios, envasado, créditos y gastos y comisiones bancarias en todos los casos en que se consideró que

eran razonables y exactos y que estaban justificados por pruebas contrastadas.

(94) Respecto a las ventas encauzadas a través de empresas vinculadas, se realizó un ajuste conforme al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, en los casos en que esas empresas hayan demostrado que desempeñan funciones similares a las de un agente que presta sus servicios a cambio de una comisión. A este respecto, se consideró fiable la imputación de los gastos de venta, generales y administrativos proporcionados por la empresa vinculada y este ajuste se basó en ese importe de gastos de venta, generales y administrativos, junto con un margen de beneficio del 5 %, que se consideró un margen razonable de beneficio al no existir ninguna información significativa de los importadores u operadores no vinculados que cooperaron en la Comunidad.

3.6. Márgenes de dumping

a) Productores exportadores que cooperaron a los que se concedió el trato de economía de mercado

(95) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación mostró que, para dos de los tres exportadores afectados, el margen de dumping era inferior al 2 %, es decir, al umbral mínimo. Así pues, los márgenes de dumping, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, son provisionalmente los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional
ABC Chemicals (Shanghai) Co., Ltd	<i>de minimis</i>
Degussa-AJ (Shanghai) Initiators Co., Ltd	14,4 %
Hebei Yatai Electrochemistry Co., Ltd	<i>de minimis</i>

b) Todos los demás productores exportadores

(96) A fin de calcular el margen de dumping a escala nacional aplicable a todos los demás exportadores de la RPC, debido a que el nivel de cooperación fue elevado, tal como se ha explicado más arriba, se realizó una comparación, utilizando los precios en fábrica, entre la media ponderada del precio de exportación de los tres exportadores que cooperaron a los que no se concedió el trato de economía de mercado y el valor normal calculado basado en los datos del país análogo.

(97) Partiendo de esta base, el nivel de dumping a escala nacional se determinó provisionalmente en el 102,7 % del precio cif en frontera de la Comunidad no despachado de aduana.

4. Taiwán

4.1. Valor normal

- (98) Para el único productor exportador que cooperó, el volumen total de ventas del producto similar en el mercado interior era representativo, tal y como se define en el considerando 21. Por consiguiente, para todos los tipos del producto, el valor normal se basó en los precios pagados o pagaderos, en el curso de operaciones comerciales normales, por los clientes independientes en Taiwán, tal como se explicaba en los considerandos 25 y 26, ya que estas ventas representaban en todos los casos al menos el 10 % del volumen total de ventas de ese tipo.

4.2. Precio de exportación

- (99) Las exportaciones del único productor exportador que cooperó se vendieron directamente a clientes independientes en la Comunidad. Por tanto, el precio de exportación se determinó basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto afectado, de acuerdo con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

4.3. Comparación

- (100) Se compararon el valor normal y los precios de exportación utilizando los precios de fábrica, según se especifica más arriba, y se aplicaron ajustes, cuando se consideró necesario, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se hicieron ajustes para reducciones, transporte, seguros, manipulación, descarga y costes accesorios, y costes de envasado y de créditos.

- (101) El productor exportador que cooperó solicitó un ajuste comercial aduciendo que algunas de sus ventas en el mercado nacional se habían efectuado en una fase comercial no comparable con sus ventas de exportación. Durante la investigación se descubrió que la fase comercial declarada para uno de los principales clientes nacionales era errónea, lo que arrojó serias dudas sobre la fiabilidad de la clasificación de clientes presentada para apoyar este nivel de ajuste comercial. En cualquier caso, no se consideró que las supuestas diferencias de precio entre las categorías fueran coherentes según los tipos de productos durante el período de investigación y, por consiguiente, fue preciso rechazar la solicitud.

- (102) El productor exportador que cooperó solicitó un ajuste por las diferencias en las comisiones pagadas, con lo que hacía en concreto referencia a las comisiones pagadas a un agente en Taiwán para las ventas en el mercado de este país. No obstante, durante la investigación se descubrió que, a partir de la información presentada por el productor exportador, este agente realizaba funciones similares a las ejercidas por el departamento de ventas del productor exportador para las ventas de exportación. Si bien se determinó que se habían pagado efectivamente comisiones a dicho agente, no se descubrió que afectaran a la comparabilidad de los precios en el mercado nacional y de los precios de exportación. Por consiguiente, se rechazó la solicitud, puesto que no se cumplían las condiciones establecidas en el primer párrafo del artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base.

- (103) Además, el productor exportador solicitó un ajuste por los costes de transporte incurridos en su mercado nacional. Sin embargo, la empresa no pudo justificar adecuadamente su solicitud y los documentos remitidos eran parcialmente engañosos. En consecuencia, se comunicó que, con arreglo al artículo 18 del Reglamento de base, se aplicarían las disposiciones en caso de cooperación parcial. Al no recibirse ninguna explicación satisfactoria de la empresa en relación con los documentos presentados, se recurrió en el cálculo del dumping a los datos disponibles en lo que respecta a los costes de transporte en el mercado nacional. El ajuste se basó en los importes que podían justificarse mediante facturas recibidas de los agentes de expedición de mercancías.

4.4. Márgenes de dumping

- (104) Dado que el nivel de cooperación era elevado y que no existía ningún motivo para creer que un productor exportador se hubiera abstenido deliberadamente de cooperar, el margen residual aplicable a todos los demás exportadores de Taiwán se fijó al mismo nivel que el que se había establecido para el productor exportador que cooperó.

- (105) Los márgenes de dumping, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, son provisionalmente los siguientes:

San Yuan Chemical Co., Ltd	22,6 %
Todas las demás empresas	22,6 %

D. PERJUICIO

1. Producción comunitaria e industria de la Comunidad

- (106) Dentro de la Comunidad, fabrican el producto similar dos productores situados en Alemania, en cuyo nombre se presentó la denuncia y que cooperaron en la investigación. Durante el período de investigación, su producción, que se encontraba entre las 24 000 y las 29 000 toneladas, representaba el 100 % de la producción de la Comunidad. Además, se considera que ambos productores constituyen la industria de la Comunidad a efectos de lo dispuesto en el artículo 4, apartado 1, y en el artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base. Un productor exportador alegó que uno de los productores comunitarios importó el producto en cuestión de China durante el período de investigación y, por tanto, debía ser excluido de la definición de industria de la Comunidad. No obstante, tal como también se menciona en el considerando 151, los niveles de importación eran bajos y solamente se realizaban para mantener clientes globales. Además, debido a que los niveles medios de precio de reventa eran significativamente superiores a los precios de importación chinos, se consideró que las importaciones de este productor comunitario eran más bien un acto de auto-defensa contra las importaciones objeto de dumping que un perjuicio autoinfligido. Por consiguiente, se consideró que estos dos productores comunitarios eran la industria de la Comunidad con arreglo al artículo 4 apartado 1, del Reglamento de base.

2. Consumo comunitario

(107) El consumo comunitario se estableció teniendo en cuenta el volumen de ventas de los dos productores comunitarios en el mercado comunitario, las importaciones procedentes de los países afectados y de otros terceros países y los códigos NC pertinentes con arreglo a Eurostat y, en el caso de Taiwán y EE.UU., sobre la base de los datos reales verificados. En lo que respecta a la RPC, el volumen de importación comunicado por los productores exportadores chinos que cooperaron no representaba todas las importaciones de la RPC. Por tanto, en lo que respecta a las importaciones procedentes de la RPC, se consideró que, a fin de determinar el consumo total de la Comunidad, los datos de Eurostat eran la fuente de información más fiable.

2833 40 00 y ex 2842 90 80. Los datos de Eurostat relativos al código NC ex 2842 90 80 incluyen un tipo concreto de persulfatos (monopersulfato) principalmente importado de EE.UU. y otros productos tales como sales de ácidos inorgánicos o peroxoácidos, que no son el producto afectado. Debido a que no fue posible obtener datos solamente para los persulfatos a partir de esta categoría más amplia de productos, se consideró que los datos de importación de Eurostat sobre este código NC concreto no ofrecerían una imagen fiable de la situación y, por consiguiente, no debían utilizarse. En cualquier caso, tal como se mencionó en el considerando 107, en lo que respecta a EE.UU. y Taiwán se utilizaron datos reales verificados sobre las importaciones.

(108) Como se menciona en el considerando 13, el producto afectado se declara actualmente con los códigos NC

(109) A partir de estos datos, se descubrió que, durante el período considerado, el consumo se incrementó un 7 %.

Cuadro 1

Consumo en la UE (volumen)

	2003	2004	2005	PI
Consumo en toneladas (intervalos)	37 000-42 000	40 000-45 000	39 000-44 000	40 000-45 000
Consumo (índice)	100	108	105	107

3. Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones en cuestión

(110) La Comisión examinó si las importaciones de persulfatos originarios de la RPC, Taiwán y EE.UU. debían evaluarse acumulativamente, de conformidad con el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.

(111) Los márgenes de dumping establecidos para las importaciones procedentes de cada uno de los países afectados superaban los umbrales mínimos definidos en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base, y el volumen de las importaciones procedentes de cada uno de estos países no es desdeñable a los efectos del artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base, ya que sus cuotas de mercado respectivas durante el período de investigación ascendieron al 14,9 %, 5,9 % y 9,3 %. Tal como se mencionó en el considerando 95, para dos productores exportadores en la RPC el margen de dumping establecido se encontraba por debajo del umbral mínimo. Por consiguiente, no se tuvieron en cuenta las importaciones de estas empresas.

(112) Por lo que respecta a las condiciones de competencia, la investigación demostró, tal como se describe en el considerando 18, que los persulfatos importados de los países afectados y los de la industria de la Comunidad eran similares en todas sus características físicas y técnicas básicas. Asimismo, los persulfatos originarios de estos países, por una parte, y los persulfatos producidos y vendidos en la Comunidad, por otra, se vendían a través de canales de venta comparables y bajo condiciones comerciales similares, por lo que competían entre sí. Se observó también que los precios de exportación aplicados por la RPC, Taiwán y EE.UU. habían seguido tendencias similares durante el período considerado y ambos se situaban a niveles muy inferiores a los precios comunitarios.

(113) A la luz de cuanto se ha expuesto, se considera provisionalmente que se cumplieron todos los criterios previstos en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base y que las importaciones procedentes de los países afectados deben examinarse acumulativamente.

4. Importaciones procedentes de los países afectados

4.1. Volumen y cuota de mercado de las importaciones afectadas

- (114) Las importaciones procedentes de los países afectados se incrementaron un 43 % entre 2003 y el período de investigación. Estas importaciones, que se elevaron a 8 778 toneladas en 2003, alcanzaron el nivel de 12 593 toneladas durante el período de investigación. El incremento de las importaciones fue especialmente destacado entre 2003 y 2004, ya que se incrementaron el 31 %.

Cuadro 2

Importaciones procedentes de los países afectados

Importaciones (en toneladas)	2003	2004	2005	PI
República Popular China	3 214	5 228	5 811	6 235
Índice	100	163	181	194
Taiwán	2 080	2 760	2 700	2 480
Índice	100	133	130	119
EE.UU.	3 484	3 499	3 818	3 878
Índice	100	100	110	111
Total de los países afectados	8 778	11 487	12 329	12 593
Índice	100	131	140	143

- (115) La cuota de mercado en manos de los países afectados se incrementó entre 2003 y el período de investigación del 22,6 % al 30,2 %, es decir, en 7,6 puntos porcentuales. El incremento fue particularmente elevado entre 2003 y 2004, período en que aumentó 4,8 puntos porcentuales.

Cuadro 3

Cuota de mercado de los países afectados

Cuotas de mercado	2003	2004	2005	PI
República Popular China	8,3 %	12,5 %	14,3 %	14,9 %
Taiwán	5,3 %	6,6 %	6,6 %	5,9 %
EE.UU.	9,0 %	8,3 %	9,4 %	9,3 %
Total de los países afectados	22,6 %	27,4 %	30,3 %	30,2 %

4.2. Régimen de precios

- (116) Entre 2003 y el período de investigación, los precios de las importaciones de los países afectados disminuyeron un 12 %. Así pues, disminuyeron de 946 EUR por tonelada en 2003 a 828 EUR por tonelada en el período de investigación.

Cuadro 4

Precios de las importaciones afectadas

Precio unitario (EUR/tonelada)	2003	2004	2005	PI
Total de los países afectados	946	852	779	828
Índice	100	90	82	88

4.3. *Subcotización de los precios*

- (117) Para determinar la subcotización de los precios, la Comisión analizó datos relativos al período de investigación. Los precios de venta pertinentes de la industria de la Comunidad eran precios netos previa deducción de descuentos y rebajas. En los casos necesarios, esos precios se ajustaron a la fase de fábrica, es decir, excluidos los costes de flete en la Comunidad. Los precios de importación de los países afectados eran también netos, sin descuentos ni rebajas, y ajustados, en caso necesario, al precio cif en frontera de la Comunidad.
- (118) Los precios de venta de la industria de la Comunidad y los precios de importación de los países afectados se compararon en la misma fase comercial, es decir, en la de los clientes independientes del mercado comunitario.
- (119) Durante el período de investigación, los márgenes medios ponderados de subcotización de los precios, expresados en porcentaje de los precios de venta de la industria de la Comunidad, oscilaron entre el 30,2 % para el exportador de Taiwán, el 30,3 % para la RPC y el 7,4 % para EE.UU. Los márgenes medios ponderados totales de subcotización de los precios fueron del 22,7 % durante el período de investigación.

5. Situación de la industria de la Comunidad

- (120) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, en el examen del impacto de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la industria de la Comunidad se incluyó una evaluación de todos los factores económicos pertinentes que influyeron en la situación de dicha industria durante el período considerado. Por motivos de confidencialidad, dado que el análisis solo afecta a dos empresas, la mayoría de los indicadores se presentan indizados o se proporcionan intervalos.

5.1. *Producción, capacidad y utilización de la capacidad*

Cuadro 5

Producción, capacidad y utilización de la capacidad

	2003	2004	2005	PI
Producción en toneladas (intervalos)	29 000-34 000	29 000-34 000	26 000-31 000	24 000-29 000
Producción (índice)	100	100	90	86
Capacidad de producción en toneladas (intervalos)	37 000-42 000	37 000-42 000	37 000-42 000	37 000-42 000
Capacidad de producción (índice)	100	100	100	100
Utilización de la capacidad	83 %	83 %	75 %	71 %

- (121) El volumen de producción de la industria de la Comunidad mostró una clara tendencia negativa entre 2003 y el período de investigación. Si bien entre 2003 y 2004 el volumen de producción permaneció estable, disminuyó repentinamente en un 10 % en 2005 y esta tendencia continuó durante el período de investigación. A pesar de que la utilización de la capacidad fue superior al 70 % durante el período de investigación, la producción global de la industria de la Comunidad se redujo un 14 % durante el período considerado.

(122) La capacidad de producción permaneció estable entre 2003 y el período de investigación.

5.2. *Volumen de ventas, cuotas de mercado, crecimiento y precios unitarios medios en la CE*

(123) El cuadro que figura a continuación recoge el rendimiento de la industria de la Comunidad por lo que respecta a las ventas a clientes comunitarios independientes.

Cuadro 6

Volumen de ventas, cuotas de mercado, precios y precios unitarios medios en la Comunidad

	2003	2004	2005	PI
Volumen de ventas (índice)	100	96	91	90
Cuota de mercado (índice)	100	89	87	84
Precios unitarios en euros (intervalos)	1 000-1 400	900-1 300	900-1 300	850-1 250
Precios unitarios (índice)	100	93	93	92

(124) El volumen de ventas de la industria de la Comunidad disminuyó gradualmente un 10 % durante el período considerado. Este hecho se explica por un mayor consumo en la CE.

(125) Globalmente, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad disminuyó continuamente en 11 puntos porcentuales entre 2003 y el período de investigación. Esta disminución fue especialmente pronunciada entre 2003 y 2004, período en el que se perdieron 7,6 puntos porcentuales. Tanto el descenso en el volumen de ventas como la disminución de las cuotas de mercado deben contemplarse a la luz de la evolución en el consumo comunitario, que aumentó un 7 %, y al crecimiento de las importaciones de los afectados, durante el período considerado. Durante ese mismo período, los costes unitarios de la industria de la Comunidad se incrementaron el 5 %. De hecho, se produjo una disminución del volumen de producción mientras las capacidades permanecieron estables, lo que provocó una mayor asignación de gastos generales unitarios.

(126) Los precios de venta unitarios de la industria de la Comunidad también disminuyeron continuamente un 8 % durante el período considerado. Esta disminución de los precios muestra que la industria de la Comunidad no pudo trasladar el incremento global de costes a sus clientes. Por el contrario, la industria de la Comunidad se vio obligada a bajar los precios a fin de no perder más clientes ni pedidos.

5.3. *Existencias*

(127) Las cifras que figuran a continuación representan el volumen de existencias al final de cada período.

Cuadro 7

Existencias

	2003	2004	2005	PI
Existencias en toneladas (intervalos)	2 000-2 500	1 800-2 300	2 700-3 200	2 100-2 600
Existencias (índice)	100	83	124	103

(128) La investigación puso de manifiesto que las existencias no pueden considerarse como un factor de perjuicio significativo, ya que la gran mayoría de la producción se realiza en respuesta a pedidos. Por consiguiente, la evolución de las existencias se presenta a título informativo. En cualquier caso, el nivel de existencias se mantuvo, en general, estable. Disminuyó un 17 % entre 2003 y 2004, aumentó a continuación un 41 % hasta finales de 2005 y se redujo de nuevo un 21 %, hasta alcanzar casi el mismo nivel que en 2003.

5.4. *Inversiones y capacidad de reunir capital*

Cuadro 8

Inversiones

	2003	2004	2005	PI
Inversiones (índice)	100	21	28	55

- (129) Entre 2003 y el período de investigación, las inversiones para la producción del producto similar disminuyeron el 45 %. Tras una fuerte reducción del 79 % entre 2003 y 2004, siguieron siendo bajas en 2004. Durante el período de investigación, el valor de las inversiones se incrementó el 27 % pero, en comparación con 2003, siguió estando a un nivel bajo. Durante la investigación se descubrió que las inversiones en inmuebles, instalaciones y maquinaria se efectuaban principalmente para mantener la capacidad de producción. Habida cuenta de la escasa utilización de la capacidad mencionada anteriormente, las inversiones no se hicieron en ningún caso con la intención de aumentar la capacidad global de producción.
- (130) La investigación puso de manifiesto el deterioro del rendimiento financiero de la industria de la Comunidad, pero no reveló que su capacidad de reunir capital estuviera ya gravemente afectada durante el período considerado.

5.5. *Rentabilidad, rendimiento de la inversión y flujo de caja*

Cuadro 9

Rentabilidad, rendimiento de la inversión y flujo de caja

	2003	2004	2005	PI
Rentabilidad de las ventas en la CE (intervalo)	15-25 %	10-20 %	2-11 %	1-10 %
Rentabilidad de las ventas en la CE (índice)	100	79	26	20
Rendimiento de la inversión total (intervalo)	30-40 %	20-30 %	5-15 %	1-10 %
Rendimiento de la inversión total (índice)	100	77	26	19
Flujo de caja (índice)	100	88	41	28

- (131) La disminución del volumen de ventas combinada con la reducción de los precios de venta entre 2003 y el período de investigación afectó significativamente a la rentabilidad alcanzada por la industria de la Comunidad, en concreto, se redujo en 15,5 puntos porcentuales entre 2003 y el período de investigación. Esta tendencia negativa fue especialmente pronunciada entre 2004 y 2005, período durante el cual la rentabilidad se redujo en más de 10 puntos porcentuales. El rendimiento de las inversiones totales se calculó expresando el beneficio neto antes de impuestos del producto similar como porcentaje del valor contable neto del inmovilizado asignado a ese mismo producto. Este indicador experimentó una tendencia similar a la rentabilidad, con una fuerte reducción durante el período considerado, especialmente pronunciada entre 2004 y 2005, cuando el rendimiento de las inversiones se redujo en 17 puntos porcentuales. En lo que respecta al flujo de caja generado por la industria de la Comunidad, se descubrió una tendencia negativa similar, lo que desembocó en un dramático deterioro global de la situación financiera de la industria de la Comunidad en el período de investigación.

5.6. Empleo, productividad y remuneraciones

Cuadro 10

Empleo, productividad y remuneraciones

	2003	2004	2005	PI
Número de empleados (índice)	100	95	89	87
Costes de personal (índice)	100	93	88	86
Costes laborales medios	100	98	99	99
Productividad (índice)	100	105	101	99

- (132) El número de personas empleadas por la industria de la Comunidad experimentó una disminución global del 13 % debido en parte al proceso de reestructuración realizado al principio del período considerado. Así pues, si bien los costes de personal globales se redujeron considerablemente, las remuneraciones medias permanecieron estables. La reducción del número de empleados fue similar a la reducción de la producción. En consecuencia, la industria de la Comunidad pudo mantener el mismo nivel de productividad que en 2003.

5.7. Magnitud del margen de dumping

- (133) Habida cuenta del volumen y del precio de las importaciones objeto de dumping, la incidencia de los márgenes reales de dumping no puede considerarse insignificante.

5.8. Recuperación respecto de prácticas de dumping anteriores

- (134) En diciembre de 1995, el Consejo impuso un derecho antidumping definitivo a los peroxodisulfatos (persulfatos) originarios de la RPC ⁽¹⁾. Se puso fin a estas medidas en abril de 2002 ⁽²⁾. Las cifras recogidas durante la presente investigación sugieren que, aunque se hubiera recuperado de anteriores prácticas de dumping, la situación de la industria de la Comunidad se deterioró significativamente después de 2002, cuando se derogaron los derechos antidumping y volvieron a entrar en el mercado comunitario importaciones objeto de dumping.

5.9. Crecimiento

- (135) La investigación puso de manifiesto que, a pesar de un aumento del 7 % en el consumo, la industria de la Comunidad perdió volumen de ventas (- 10 %) y cuota de mercado (- 11 puntos porcentuales) durante el período considerado. Por tanto, no se benefició de ningún crecimiento durante el período considerado.

6. Conclusión sobre el perjuicio

- (136) Durante el período considerado, se incrementó significativamente el volumen de las importaciones de persulfatos objeto de dumping procedentes de los países afectados, en concreto, en un 43 %, y, paralelamente, su cuota de mercado se incrementó en 7,6 puntos porcentuales, hasta llegar al 30,2 % del mercado comunitario, en el período de investigación. Al mismo tiempo, los precios de estas importaciones se redujeron significativamente, con lo que subcotizaron los precios de venta de la industria de la Comunidad en una media del 22,7 %.

⁽¹⁾ Reglamento (CE) n° 2961/95 del Consejo (DO L 308 de 21.12.1995, p. 61).

⁽²⁾ Reglamento (CE) n° 695/2002 del Consejo (DO L 109 de 25.4.2002, p. 1).

- (137) El análisis de los indicadores de perjuicio reveló que la situación de la industria de la Comunidad se había deteriorado notablemente durante el período considerado. Todos los indicadores de perjuicio experimentaron una tendencia negativa durante el período considerado. En particular, a fin de no perder más cuota de mercado y de mantener la producción a un nivel razonable, la industria de la Comunidad no tuvo otra opción que seguir los niveles de precio fijados por las importaciones objeto de dumping, es decir, reducir sus precios un 8 % entre 2003 y el período de investigación. Esto conllevó una disminución significativa de la rentabilidad durante el período considerado. Además, la industria de la Comunidad no pudo trasladar ningún incremento de costes a sus clientes y su situación financiera se deterioró significativamente durante el período considerado.
- (138) La disminución del volumen de ventas implicó además que la industria de la Comunidad no pudiera beneficiarse del aumento de la demanda en el mercado de los persulfatos.
- (139) Habida cuenta de cuanto se ha expuesto, se concluye provisionalmente que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante a efectos de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

E. CAUSALIDAD

1. Introducción

- (140) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping del producto afectado procedentes de EE.UU., la RPC y Taiwán, habían causado un perjuicio a la industria de la Comunidad en un grado que pudiera considerarse como perjuicio importante. Se examinaron también otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping, que podrían haber perjudicado asimismo a la industria de la Comunidad, a fin de garantizar que el posible perjuicio causado por esos otros factores no se atribuyera a esas importaciones.

2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (141) Las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron notablemente, un 43 % en términos de volumen, y 7,6 puntos porcentuales en términos de cuota de mercado. Al mismo tiempo, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad se redujo en aproximadamente 11 puntos porcentuales. El precio medio de venta unitario por tonelada de las importaciones de los países afectados se redujo un 12 %, lo que representa una subcotización de los precios medios de la industria de la Comunidad del 22,7 % como media durante el período de investigación. El aumento sustancial del volumen de las importaciones procedentes de los países afectados y el crecimiento de su cuota de mercado durante el período considerado, a precios que eran muy inferiores a los de la industria de la Comunidad, coincidió con el claro deterioro de la situación financiera global de la industria de la Comunidad durante el mismo período. Este deterioro puede observarse, en particular, en lo que respecta a los precios de venta, la rentabilidad, el rendimiento de las inversiones, el flujo de caja y el empleo.
- (142) En el análisis del efecto de las importaciones objeto de dumping, se observó que el precio es un elemento importante de la competencia, ya que la calidad no desempeña ningún papel significativo. Debe señalarse que los precios de las importaciones objeto de dumping eran considerablemente inferiores a los de la industria de la Comunidad, y a los de otros terceros países exportadores.
- (143) Por lo tanto, se concluye provisionalmente que la presión ejercida por las importaciones en cuestión, cuyo volumen y cuota de mercado aumentaron significativamente desde 2003, y que se hicieron a precios muy bajos, objeto de dumping, desempeñaron un papel determinante en el deterioro de la situación financiera de la industria de la Comunidad.

3. Efecto de otros factores

a) *Importaciones procedentes de terceros países distintos de la RPC, los EE.UU. y Taiwán*

Cuadro 11

Importaciones procedentes de otros terceros países (cantidad)

Importaciones (toneladas)	2003	2004	2005	PI
Turquía	2 161	2 327	1 198	1 247
Índice	100	108	55	58
Japón	146	0	24	10
Índice	100	0	16	7
Otros	158	260	976	1 005
Índice	100	165	618	636
Total otros países	2 466	2 587	2 198	2 262
Índice	100	105	89	92

Cuadro 12

Importaciones procedentes de otros terceros países (precio medio)

Precios medios (EUR)	2003	2004	2005	PI
Turquía	1 022	974	977	900
Índice	100	95	96	88
Japón	856	0	827	1 635
Índice	100	0	97	191
Otros	2 202	1 277	805	839
Índice	100	58	37	38
Total otros países	1 088	1 004	899	876
Índice	100	92	83	80

Cuadro 13

Cuotas de mercado

Cuotas de mercado (%)	2003	2004	2005	PI
Turquía	5,6	5,5	2,9	3,0
Japón	0,4	0	0,1	0,0
Otros	0,4	0,6	2,4	2,4
Total otros países	6,3	6,2	5,4	5,4

- (144) Con arreglo a los datos de Eurostat y a la información recogida durante la investigación, el principal tercer país del que se importan persulfatos es Turquía, con una cuota de mercado del 3 % durante el período de investigación. Otro país exportador, aunque de menor importancia, es Japón, aunque con unos volúmenes de importaciones cercanos al 0 %.
- (145) Las importaciones procedentes de terceros países distintos de la RPC, EE.UU. y Taiwán se redujeron un 8 %, pasando de 2 466 toneladas en 2003 a 2 262 toneladas durante el período de investigación. Por consiguiente, su cuota de mercado se redujo globalmente del 6,3 % en 2003 al 5,4 % durante el período de investigación.
- (146) Las importaciones procedentes de Turquía se elevaron a 2 161 toneladas en 2003 y se redujeron durante el período considerado en un 42 % a 1 247 toneladas durante el período de investigación, alcanzando una cuota de mercado del 3 %. Aunque las importaciones procedentes de Turquía se realizaron a precios inferiores a los precios de venta de la industria de la Comunidad, no se consideró que su cuota de mercado limitada e incluso progresivamente reducida hubiera tenido un efecto negativo en la situación de la industria de la Comunidad.
- (147) En cuanto a las importaciones de los demás terceros países, las estadísticas de Eurostat muestran niveles de importaciones muy bajos; en concreto, 304 toneladas en 2003, que se incrementaron a 1 015 toneladas en el período de investigación. A pesar de este crecimiento, el nivel de estas importaciones permanece cercano al umbral mínimo, ya que representaban únicamente el 2,4 % del consumo comunitario durante el período de investigación. Además, los precios de estas importaciones eran significativamente superiores a los precios de los países afectados y de Turquía. Por ello, se concluye que esas importaciones no han tenido unos efectos importantes sobre la situación de la industria de la Comunidad.
- (148) Así pues, puede concluirse provisionalmente que las importaciones distintas de las procedentes de la RPC, EE.UU. y Taiwán no han contribuido al perjuicio importante que ha sufrido la industria de la Comunidad.

b) Exportaciones de la industria de la Comunidad

- (149) Las exportaciones de persulfatos efectuadas por la industria de la Comunidad fuera de la misma se fueron reduciendo durante el período considerado (un 13 %). Asimismo, los precios de exportación de la industria de la Comunidad se redujeron un 9 % durante el período considerado. Sin embargo, estas exportaciones únicamente representaron el 6 % del total de ventas de la industria de la Comunidad a partes no vinculadas durante el período de investigación, por lo que se concluyó que no han tenido un efecto significativo en el perjuicio importante que ha sufrido la industria de la Comunidad.

c) Importaciones procedentes de la República Popular China que no sean objeto de dumping

- (150) Tal como se mencionó en el considerando 95, para dos productores exportadores el margen de dumping estable-

cido era inferior al umbral mínimo. Por tanto, las importaciones de esas empresas no se tomaron en consideración en el análisis del perjuicio del que se habla más arriba. Por el contrario, se examinó si estas importaciones podrían haber provocado el importante perjuicio experimentado por la industria de la Comunidad. No obstante, teniendo en cuenta el volumen limitado de estas importaciones, que alcanzaron una cuota de mercado del 6,9 % durante el período de investigación, se consideró que las importaciones que no son objeto de dumping no podían alterar la relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el importante perjuicio experimentado por la industria de la Comunidad.

d) Importaciones de la industria de la Comunidad

- (151) Un productor de la Comunidad importó el producto en cuestión de su empresa vinculada en la RPC y lo revendió en el mercado comunitario. A pesar de que los precios de reventa subcotizaban efectivamente los precios de la industria de la Comunidad, debe señalarse que el volumen de importaciones chinas únicamente representaba una pequeña parte de las importaciones totales procedentes de la RPC (menos del 4 %). Además, estas importaciones solamente se realizaron para mantener clientes globales que, en caso contrario, habrían adquirido el producto afectado a partir de los proveedores chinos a precios objeto de dumping. Por otra parte, el precio de reventa en el mercado de la Comunidad era de media significativamente superior a los precios de importación de los demás productores exportadores chinos. Por consiguiente, se concluyó que las importaciones efectuadas por la industria de la Comunidad del producto afectado procedentes de la RPC no suprimían el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

4. Conclusiones sobre la causalidad

- (152) La coincidencia temporal entre, por una parte, el aumento de las importaciones objeto de dumping procedentes de la RPC, EE.UU. y Taiwán, el aumento de sus cuotas de mercado y la subcotización detectada y, por otra, el deterioro evidente de la situación de la industria de la Comunidad, lleva a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping causaron el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad a tenor de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base. En particular, la industria de la Comunidad se vio obligada a reducir sus precios de venta en el mercado comunitario a raíz de la presión sobre los precios ejercida por las importaciones objeto de dumping. Así pues, el incremento global de costes no pudo trasladarse a los clientes y los márgenes de beneficio se redujeron significativamente, lo que tuvo un fuerte impacto en la situación financiera global de la industria de la Comunidad. Se analizó la posible repercusión de otros factores, principalmente las importaciones de otros terceros países, las importaciones procedentes de la República Popular China que no eran objeto de dumping, las exportaciones de la industria de la Comunidad y la evolución de los costes, pero se concluyó que no eran razón determinante del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

(153) Según este análisis, que distingue y separa debidamente los efectos de todos los factores conocidos sobre la situación de la industria de la Comunidad de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, se concluye provisionalmente que las importaciones de persulfatos procedentes de la RPC, EE.UU. y Taiwán, han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad a efectos de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.

F. INTERÉS COMUNITARIO

(154) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, se examinó si, a pesar de la conclusión sobre el dumping, existían razones de peso para concluir que la adopción de medidas en este caso concreto no redundaría en interés de la Comunidad. A este respecto, también hay que considerar el impacto probable de las posibles medidas sobre todas las partes implicadas en el procedimiento, así como las consecuencias de que no se tomen medidas.

(155) A fin de evaluar la probable repercusión de la imposición o la no imposición de medidas, se solicitó información a todas las partes interesadas de las que se sabía que estaban afectadas o que se dieron a conocer. Sobre esta base, la Comisión envió cuestionarios a la industria de la Comunidad, a doce importadores no vinculados y a once usuarios.

(156) Tal como se explicó en el considerando 9, los dos productores de la industria de la Comunidad que presentaron la denuncia y dos importadores no vinculados respondieron a este cuestionario.

1. Interés de la industria de la Comunidad

(157) La situación perjudicial en que se encuentra la industria de la Comunidad se debe a sus dificultades para competir con las importaciones a bajo precio y objeto de dumping.

(158) Se espera que la imposición de medidas evite más distorsiones del mercado y más contención de los precios, y que restablezca la competencia justa en el mercado. Así, se espera que la industria de la Comunidad pueda incrementar el volumen de sus ventas y recuperar cuota de mercado, generando de esta manera unas mejores economías de escala y alcanzando el necesario nivel de beneficios para mejorar la situación financiera de la industria, así como permitir unas inversiones continuadas en sus instalaciones de producción, garantizando así la supervivencia de la industria de la Comunidad.

(159) Por el contrario, si no se impusieran medidas antidumping, la situación de la industria de la Comunidad continuaría deteriorándose. La industria de la Comunidad está especialmente afectada por la pérdida de ingresos debido al bajo nivel de los precios, la cuota de mercado en descenso y las pérdidas importantes que ha sufrido. Efectivamente, debido a la disminución de sus ingresos y la tendencia tan marcadamente negativa en el período de

investigación, es muy probable que la situación financiera de la industria de la Comunidad se siga deteriorando si no se adoptan las medidas apropiadas, lo que, en definitiva, conllevaría recortes de la producción y, por lo tanto, pondría en peligro el empleo y las inversiones en la Comunidad. Esta afirmación es particularmente cierta, ya que el mercado europeo es uno de los pocos mercados de exportación que les quedan a los países afectados después de la imposición de derechos antidumping en los Estados Unidos de América a los persulfatos procedentes de China. Con la suspensión de la producción en la Comunidad, los usuarios de persulfatos pasarían a depender en mayor medida de los proveedores no comunitarios.

(160) En consecuencia, se concluye provisionalmente que la imposición de medidas antidumping permitiría a la industria de la Comunidad recuperarse de los efectos del dumping sufrido y conviene al interés de la industria de la Comunidad.

2. Interés de los importadores no vinculados

(161) La Comisión envió cuestionarios a todos los importadores/operadores comerciales conocidos. En lo que se refiere a los importadores, únicamente dos de ellos enviaron una respuesta al cuestionario. Sin embargo, los volúmenes del producto afectado importado por estos dos importadores representaban el 18,9 % de las importaciones totales en la Comunidad y el 6,7 % del consumo comunitario.

(162) Debe señalarse que la única fuente de suministro de estos importadores durante el período de investigación fueron los países afectados (EE.UU. y Taiwán) y, por consiguiente, estos importadores alegaron que la imposición de un derecho tendría una importante repercusión en su situación financiera.

(163) No obstante, a partir de la información presentada por los importadores afectados, se determinó que el porcentaje de importaciones de persulfatos en el volumen total de negocios de la empresa solamente representaba una parte insignificante (en concreto, entre el 0,03 % y el 1,3 %) durante el período de investigación. Así pues, aunque no se niegue que la imposición de un derecho antidumping pueda tener un cierto impacto en estas empresas, se considera que sería globalmente insignificante.

(164) Además, cabe razonablemente esperar que cualquier incremento de precio podría trasladarse, al menos en parte, a los consumidores, debido a que, tal como se menciona en el considerando 166 más abajo, los persulfatos constituyen en la mayor parte de los casos solamente una pequeña parte del coste total de estos clientes. Por último, debe señalarse que se dispone de otras fuentes de suministro tales como Turquía y Japón, así como las exportaciones procedentes de China que no están sometidas a ningún derecho antidumping.

3. Interés de los usuarios

- (165) La Comisión envió cuestionarios a los once usuarios conocidos en la Comunidad. Ninguno de ellos respondió al cuestionario. Ningún otro usuario comunicó a la Comisión ninguna otra información ni se dio a conocer durante la investigación.
- (166) No existía ninguna indicación de que los intereses de los usuarios se vieran significativamente afectados. De hecho, a partir de la información disponible, los persulfatos, en la mayor parte de los casos, únicamente constituyen una pequeña parte del coste total de producción y el efecto de los derechos antidumping sería insignificante.

4. Conclusión sobre el interés de la Comunidad

- (167) Teniendo en cuenta todos los factores mencionados, se concluye que la imposición de medidas no tendría ningún efecto negativo significativo, si lo tuviera, en la situación de los usuarios y los importadores del producto afectado. A la luz de todo lo anterior, se concluye provisionalmente que no hay motivos de peso contrarios a la imposición de medidas antidumping provisionales.

G. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (168) Teniendo en cuenta las conclusiones relativas al dumping, al perjuicio resultante, a la causalidad y al interés comunitario, deben imponerse medidas provisionales para evitar que las importaciones objeto de dumping causen más perjuicios a la industria de la Comunidad.
- (169) El nivel de las medidas debe ser suficiente para eliminar el perjuicio causado por esas importaciones, aunque sin rebasar los márgenes de dumping observados. Al calcular el importe del derecho necesario para eliminar los efectos perjudiciales del dumping, se consideró que las medidas deberían permitir a la industria de la Comunidad cubrir sus costes de producción y obtener, en general, un beneficio, antes del pago de los impuestos, que una industria de este tipo en el sector podría obtener razonablemente en condiciones normales de competencia —es decir, al no producirse las importaciones objeto de dumping— sobre las ventas del producto similar en la Comunidad. El margen de beneficio antes de impuestos utilizado para este cálculo fue del 12 %, basado en la denuncia y confirmado durante esta investigación. Los beneficios reales obtenidos por la industria de la Comunidad en 2003 y 2004, así como durante los años previos al período examinado, nunca fueron inferiores a este nivel de referencia.
- (170) A continuación, se determinó el incremento de los precios necesario comparando la media ponderada del precio de importación, según se había establecido en los

cálculos de subcotización de los precios (véanse los considerandos 117 y 119), con el precio no perjudicial de los productos vendidos por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario. El precio no perjudicial se ha obtenido ajustando el precio de venta de la industria de la Comunidad para tener en cuenta las pérdidas y beneficios reales durante el período de investigación, y añadiendo el margen de beneficio mencionado anteriormente. Cualquier diferencia derivada de esta comparación se expresó como porcentaje del valor total cif de importación.

- (171) En el caso de los productores exportadores chinos que cooperaron a los que se había concedido el trato de economía de mercado, se descubrió que estas diferencias eran superiores al margen de dumping constatado. Para calcular el nivel de eliminación del perjuicio aplicable a escala nacional a los demás exportadores de la República Popular China, debe recordarse que el nivel de cooperación fue elevado. Por tanto, el margen de perjuicio se calculó como la diferencia entre los precios de importación cif medios ponderados de las empresas a las que no se había concedido el trato de economía de mercado y el precio no perjudicial calculado más arriba. En el caso de EE.UU., el nivel de eliminación del perjuicio era inferior al margen de dumping constatado para los productores exportadores, mientras que, en el de Taiwán, el nivel de eliminación del perjuicio era superior al margen de dumping constatado.

2. Medidas provisionales

- (172) Habida cuenta de lo anterior, se considera que debe establecerse un derecho antidumping provisional al nivel del margen de dumping constatado, pero que no debe ser superior al margen de perjuicio calculado anteriormente, de conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base.
- (173) Los tipos de derecho antidumping de cada empresa especificados en este Reglamento se establecieron a partir de las conclusiones de la presente investigación. Por tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a esas empresas. Esos tipos de derecho (contrariamente a los derechos residuales aplicables a «todas las demás empresas» en EE.UU. y Taiwán y el derecho nacional aplicable a «todas las demás empresas» en la RPC) solo son aplicables a las importaciones de productos originarios del país en cuestión y producidos por las empresas y entes jurídicos específicamente mencionados. Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no específicamente mencionada en la parte dispositiva del presente documento con su nombre y dirección, incluidas las entidades jurídicas vinculadas a las mencionadas expresamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas».

- (174) Cualquier solicitud relativa a la aplicación de estos tipos del derecho antidumping de cada empresa (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión ⁽¹⁾ junto 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, cuando proceda y tras consultar al Comité consultivo, modificará en consecuencia el Reglamento, poniendo al día la lista de empresas que se benefician de los tipos de derecho individuales.
- (175) En vista de lo expuesto más arriba, los derechos provisionales son los siguientes:

País	Productor exportador	Tipo del derecho anti-dumping
EE.UU.	E.I. DuPont De Nemours	10,6 %
	FMC Corporation	39,0 %
	Todas las demás empresas	39,0 %
República Popular China	ABC Chemicals (Shanghai) Co., Ltd	0 %
	Degussa-AJ (Shanghai) Initiators Co., Ltd	14,4 %
	Hebei Yatai Electrochemistry Co., Ltd	0 %
	Todas las demás empresas	67,4 %
Taiwán	San Yuan Chemical Co., Ltd	22,6 %
	Todas las demás empresas	22,6 %

3. Supervisión especial

- (176) Con objeto de minimizar el riesgo de elusión debido a la gran diferencia entre los tipos de los derechos en lo que respecta a los productores exportadores de la RPC, se considera necesario, en este caso, adoptar disposiciones especiales para garantizar la correcta aplicación de los derechos antidumping. Solamente las importaciones del

producto afectado fabricado por el productor exportador respectivo en la RPC pueden beneficiarse del margen de dumping específico calculado para el productor correspondiente. Estas medidas especiales, que solo se aplican a las empresas de la RPC para las que se introduce un tipo de derecho individual, incluyen lo siguiente:

- (177) La presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida que debe cumplir los requisitos establecidos en el anexo del presente Reglamento. Las importaciones que no vayan acompañadas de esta factura estarán sujetas al derecho antidumping residual aplicable a todas las demás empresas de la RPC.

- (178) Si el volumen de las exportaciones de las empresas de la RPC que gozan de tipos de derecho antidumping individual inferiores aumentasen significativamente tras la imposición de las medidas antidumping, este aumento de volumen podría considerarse un cambio de características del comercio debido a la imposición de medidas a tenor del artículo 13, apartado 1, del Reglamento de base. En tales circunstancias, y siempre que se reúnan las condiciones, podrá iniciarse una investigación por prácticas de elusión. En la investigación podrá examinarse, entre otros aspectos, la necesidad de suprimir los tipos de derecho individuales y el consiguiente establecimiento de un derecho de ámbito nacional o un derecho residual.

H. DISPOSICIÓN FINAL

- (179) En aras de una buena gestión, debe fijarse un período en el cual las partes interesadas que se dieron a conocer en el plazo especificado en el anuncio de inicio pueden dar a conocer sus puntos de vista por escrito y solicitar una audiencia. Además, se debe hacer constar que todas las conclusiones relativas al establecimiento de derechos antidumping formuladas a efectos del 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 peroxosulfatos (persulfatos), incluido el sulfato de peroximonosulfato de potasio, clasificados en los códigos NC 2833 40 00 y ex 2842 90 80 (código TARIC 2842 90 80 20) y originarios de los Estados Unidos de América, la República Popular China y Taiwán.

⁽¹⁾ Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección B, B-1049 Bruselas.

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco en frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, de los productos fabricados por las empresas que a continuación se indica, será de:

País	Empresa	Derecho antidumping	Código TARIC adicional
Estados Unidos de América	E.I. DuPont De Nemours, Wilmington, Delaware	10,6 %	A818
	FMC Corporation, Tonawanda, New York	39,0 %	A819
	Todas las demás empresas	39,0 %	A999
República Popular China	ABC Chemicals (Shanghai) Co., Ltd, Shanghai	0 %	A820
	Degussa-AJ (Shanghai) Initiators Co., Ltd, Shanghai	14,4 %	A821
	Hebei Yatai Electrochemistry Co., Ltd, Wang Jia Jing	0 %	A822
	Todas las demás empresas	67,4 %	A999
Taiwán	San Yuan Chemical Co., Ltd, Chiayi	22,6 %	A823
	Todas las demás empresas	22,6 %	A999

3. La aplicación de los derechos individuales especificados para las empresas de la República Popular China mencionadas en el apartado 2 estará condicionada a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida, que se ajustará a los requisitos establecidos en el anexo. En caso de no presentarse dicha factura, se aplicará el tipo de derecho aplicable a todas las demás empresas.

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

5. Salvo disposición en contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes interesadas podrán solicitar que se les

informe de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base se adoptó el presente Reglamento, dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

De conformidad con el artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes interesadas podrán realizar comentarios respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

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 11 de abril de 2007.

Por la Comisión
Peter MANDELSON
Miembro de la Comisión

ANEXO

La factura comercial válida a la que se hace referencia en el artículo 1, apartado 3, del presente Reglamento, deberá incluir una declaración firmada por un responsable de la empresa que esté provista del sello oficial de la empresa, en el siguiente formato:

- 1) Nombre y función del responsable de la empresa que expide la factura comercial.
- 2) La siguiente declaración: «El abajo firmante certifica que el [volumen] de persulfatos vendidos para su exportación a la Comunidad Europea consignado en esta factura fue fabricado por [nombre y dirección de la empresa] [Código TARIC adicional] en la República Popular China. Declaro que la información facilitada en la presente factura es completa y correcta.»
