

REGLAMENTO (UE) Nº 821/2011 DE LA COMISIÓN

de 16 de agosto de 2011

por el que se impone un derecho antidumping provisional a las importaciones de acetato de vinilo originario de los Estados Unidos de América

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea («la Unión»),

Visto el Reglamento (CE) nº 1225/2009 del Consejo, de 30 de noviembre de 2009, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾, y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta al Comité Consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Inicio

- (1) El 4 de diciembre de 2010, la Comisión comunicó, mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Unión de acetato de vinilo originario de los Estados Unidos de América (en lo sucesivo «EE.UU.» o «el país afectado»).
- (2) El procedimiento se inició a raíz de una denuncia presentada el 22 de octubre de 2010 por Ineos Oxide Ltd («el demandante») en representación de una proporción elevada, en este caso más del 25 %, de la producción total de acetato de vinilo de la industria de la Unión. La denuncia contenía indicios razonables del dumping de dicho producto y del perjuicio importante resultante, que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.

2. Partes afectadas por el procedimiento

- (3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento al demandante, a otros productores de la Unión conocidos, a los productores exportadores del país afectado, a los importadores, comerciantes, usuarios, proveedores y asociaciones notoriamente afectados y a los representantes de los Estados Unidos de América. Se ofreció a las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer por escrito sus puntos de vista y de solicitar ser oídas en el plazo fijado en el anuncio de inicio.
- (4) Se concedió audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y que demostraron que existían razones específicas por las que debían ser oídas.

(5) La Comisión envió cuestionarios a los cuatro productores exportadores conocidos del país afectado. Tres de ellos respondieron al cuestionario. El cuarto se negó a cooperar en la investigación, por lo que se le informó de que se le trataría como empresa no cooperante de acuerdo con el artículo 18 del Reglamento de base.

(6) La Comisión envió también cuestionarios al demandante y al otro productor de la Unión mencionado en la denuncia.

(7) Habida cuenta del número aparentemente elevado de importadores no vinculados a los que puede afectar la investigación, en el anuncio de inicio se contemplaba la posibilidad de recurrir al muestreo, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base. Para que la Comisión pudiera decidir si era necesario el muestreo y, de serlo, seleccionar una muestra, se pidió a todos los importadores no vinculados que se dieran a conocer a la Comisión y que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio. No obstante, dado que solo se presentaron dos importadores dentro del plazo fijado en el anuncio de inicio, se decidió que no era necesario el muestreo. Dos importadores de la Unión respondieron debidamente al cuestionario y en los locales de uno de ellos se llevó a cabo una inspección *in situ*.

(8) Por otro lado, varias partes interesadas se dieron a conocer como usuarias. Se les envió un cuestionario diseñado específicamente para los usuarios. Doce empresas contestaron al cuestionario y en los locales de dos ellas se llevaron a cabo inspecciones *in situ*.

(9) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para la determinación provisional de la existencia de dumping, del consiguiente perjuicio y del interés de la Unión, y llevó a cabo inspecciones en los locales de las siguientes empresas:

a) *Productores de la Unión*

Ineos Oxide Ltd, Reino Unido

Wacker Chemie AG, Alemania

b) *Productores exportadores del país afectado*

Celanese Ltd

The Dow Chemical Company

LyondellBasell Industries, Acetyls, LLC

⁽¹⁾ DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

⁽²⁾ DO C 327 de 4.12.2010, p. 23.

c) *Empresas no vinculadas del país afectado*

Terminal, Estados Unidos [el nombre y la localización exacta de la parte son confidenciales]

d) *Empresas vinculadas y no vinculadas de la Unión*

Celanese Chemicals Europe GmbH, Alemania

Lyondell Chemie Nederland B.V., Países Bajos

Terminal, Unión [el nombre y la localización exacta de la parte son confidenciales]

e) *Empresas vinculadas fuera de la Unión y de los Estados Unidos*

Dow Europa GmbH, Suiza

f) *Importadores*

Gantrade Ltd, Reino Unido

g) *Usuarios*

Vinavil, Mapei, Italia

Synthomer, Reino Unido

3. Período de investigación

(10) La investigación del dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de octubre de 2009 y el 30 de septiembre de 2010 («el período de investigación» o «PI»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó desde el 1 de enero de 2007 hasta el final del PI («el período considerado»).

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto afectado

(11) El producto afectado se define como acetato de vinilo originario de los Estados Unidos de América, actualmente clasificado en el código NC 2915 32 00.

(12) El acetato de vinilo (en lo sucesivo «VAM» o «el producto afectado») es un producto químico derivado del ácido acético.

(13) Tiene una gran variedad de aplicaciones. La mayor parte del acetato de vinilo que se produce se emplea como insumo en dos productos posteriores: el acetato de polivinilo y el alcohol de polivinilo. Estos productos posteriores constituyen un polímero importante en diversas industrias. Los polímeros de acetato de vinilo suelen utilizarse en la producción de pinturas, adhesivos, revestimientos y acabados textiles.

(14) La investigación puso de manifiesto que solo hay un tipo del producto afectado.

2. Producto similar

(15) La investigación mostró que el acetato de vinilo producido y vendido en la Unión por la industria de la Unión y el acetato de vinilo producido en el país afectado y exportado a la Unión tenían las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas y los mismos usos. Por tanto, estos productos se consideran provisionalmente similares a tenor del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

C. DUMPING

1. Valor normal

(16) Para establecer el valor normal se determinó en primer lugar si las ventas en el mercado interno del producto similar a clientes independientes de los respectivos productores exportadores del país afectado eran representativas, es decir, si el volumen total de esas ventas representaba como mínimo el 5 % del volumen total de sus ventas de exportación del producto afectado a la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base.

(17) La Comisión examinó posteriormente si las ventas interiores de cada productor exportador podían considerarse realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. Esto se hizo estableciendo la proporción de ventas interiores rentables a clientes independientes durante el PI.

(18) Las ventas interiores se consideraron rentables si el precio unitario era igual o superior al coste de producción. Por tanto, se determinó el coste de producción en el mercado interior durante el PI.

(19) Si más del 80 % del volumen de ventas en el mercado interior fue superior al coste y el precio de venta medio ponderado fue igual o superior al coste de producción medio ponderado, el valor normal se calculó como la media ponderada de todos los precios de venta en el mercado interior, fueran rentables o no. Sin embargo, si el volumen de ventas rentables representó el 80 % o menos del volumen total de ventas, o si el precio de venta medio ponderado fue inferior al coste de producción medio ponderado, el valor normal se calculó en función del precio medio ponderado únicamente de las ventas rentables en el mercado interior.

2. Precio de exportación

(20) La investigación puso de manifiesto que el acetato de vinilo se exportaba del país afectado a la Unión o bien i) a través de empresas comerciales vinculadas ubicadas en la Unión; o ii) en el caso de un productor exportador, a través de una empresa comercial vinculada ubicada fuera de la Unión.

- (21) En ambos casos, los precios de exportación se establecieron sobre la base de los precios de reventa a los primeros clientes independientes de la Unión, con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, debidamente ajustados en función de todos los costes afrontados entre la importación y la reventa, y de los beneficios.

3. Comparación

- (22) El valor normal y el precio de exportación de los respectivos productores exportadores se compararon utilizando los precios de fábrica.
- (23) A fin de garantizar una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes para 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. Cuando resultó pertinente y justificado se realizaron ajustes para tener en cuenta las diferencias en los costes de manipulación, almacenamiento, transporte, seguros y créditos, y en cuanto a retornos, comisiones y derechos de importación.

4. Margen de dumping

- (24) Con arreglo al artículo 2, apartado 11, del Reglamento de base, el margen de dumping de los productores exportadores cooperantes de los Estados Unidos de América se estableció comparando el valor normal medio ponderado con el precio de exportación medio ponderado.
- (25) A fin de determinar el margen de dumping de los productores exportadores no cooperantes, se estableció en primer lugar el nivel de no cooperación. Para ello se comparó el volumen de exportaciones a la Unión comunicado por los productores exportadores cooperantes con las estadísticas de importación equivalentes de Eurostat.
- (26) Como el nivel de cooperación en los Estados Unidos de América fue elevado (más del 90 %), se consideró provisionalmente adecuado fijar el margen de dumping residual para todo productor exportador no cooperante de este país en el nivel del derecho más elevado impuesto a un exportador cooperante. Esta cuestión podrá ser posteriormente replanteada en la fase definitiva.
- (27) De acuerdo con el método expuesto, los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Unión, antes del despacho de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional
Celanese Ltd	12,1 %
LyondellBasell Acetyls, LLC	13,0 %
The Dow Chemical Company	13,8 %
Las demás empresas	13,8 %

D. PERJUICIO

1. Producción de la Unión e industria de la Unión

- (28) La denuncia fue presentada por Ineos Oxide Ltd (en lo sucesivo, «el demandante»), empresa productora de acetato de vinilo de la Unión, que representa un porcentaje importante de la producción total de la Unión. Un segundo productor de la Unión, Wacker GmbH, apoyó el inicio del procedimiento. De este modo, la denuncia contaba con el apoyo de productores de la Unión que representan más de un 25 % de la producción total de acetato de vinilo de la industria de la Unión. Así pues, el procedimiento se inició conforme a lo dispuesto en el artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base.
- (29) Se comprobó que un tercer productor ubicado en la Unión (Celanese Europe GmbH) estaba vinculado a un productor exportador ubicado en el país afectado. Según la información recabada durante la investigación, se determinó provisionalmente que este productor estaba totalmente bajo el control de la empresa Celanese, sita en los EE.UU., que desempeña un papel decisivo en operaciones clave desarrolladas en Europa, como la planificación de los negocios, el control de la producción y las actividades de compra y venta.
- (30) A la vista de lo expuesto, se consideró que las relaciones de Celanese Europe GmbH dentro del grupo eran de naturaleza tal que podrían causar un comportamiento diferente del de otros productores no vinculados a tenor del artículo 4, apartado 2, del Reglamento de base. Asimismo se consideró que esas relaciones podrían proteger a la empresa de las consecuencias negativas del dumping perjudicial. Por otro lado, la inclusión de esa empresa en las conclusiones sobre el perjuicio distorsionaría los datos agregados sobre la composición de la industria de la Unión.
- (31) Por esta razón se determinó provisionalmente que Celanese Europe GmbH quedara excluida de la definición de industria de la Unión.
- (32) Por tanto, Ineos Oxide Ltd y Wacker GmbH constituyen la industria de la Unión a tenor del artículo 4, apartado 1, y del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base, y representan el 100 % de la producción de la Unión. En lo sucesivo se hará referencia a ellas como «la industria de la Unión».

2. Determinación del mercado pertinente de la Unión

- (33) Para determinar si la industria de la Unión, tal como se ha definido en los considerandos 28 y siguientes, había sufrido un perjuicio importante, se examinó en qué medida había que tener en cuenta en el análisis su producción cautiva del producto afectado.
- (34) De hecho, la industria de la Unión vende el producto afectado tanto a) al mercado libre como b) al mercado cautivo (dentro del propio grupo de la empresa). En el mercado cautivo, el producto afectado se utiliza como materia prima en la fabricación de diversos productos empleados en pinturas, adhesivos, revestimientos, etc.
- (35) En este contexto, las ventas del producto afectado para su uso como materia prima en la fabricación de otros productos destinados a empresas del mismo grupo se considerará «uso cautivo», en tanto en cuanto se cumpla al menos una de las dos condiciones siguientes: i) las ventas no se efectúan a precios de mercado, o ii) el cliente no puede elegir libremente el proveedor dentro del mismo grupo de empresas. Durante la investigación se comprobó provisionalmente que las ventas a entidades vinculadas que adquirieron el producto afectado como materia prima para fabricar un producto diferente tenían que considerarse ventas cautivas; asimismo, se comprobó que, con arreglo a la política comercial de las empresas, estas entidades vinculadas no podían elegir libremente su proveedor.
- (36) Esta distinción es importante para el análisis del perjuicio. Se comprobó que el acetato de vinilo destinado a usos cautivos no competía directamente con las importaciones procedentes del país afectado. En cambio, se vio que la producción destinada a las ventas en el mercado libre sí competía directamente con esas importaciones, dado que tales ventas se hacían en condiciones normales de mercado; ello implica la libre elección de proveedor. Esto justificaba la diferenciación entre el mercado cautivo y el mercado libre en el análisis de algunos indicadores del perjuicio.
- (37) A este respecto se observó que los indicadores económicos que se enumeran a continuación, relacionados con la industria de la Unión, podían razonablemente examinarse en referencia a la actividad total, es decir, incluyendo el

uso cautivo de la industria de la Unión: producción, capacidad, utilización de la capacidad, inversiones, existencias, empleo, productividad, salarios y magnitud del margen de dumping. Esto se debe a que esos indicadores se ven afectados con independencia de que el producto vaya pasando de una fase a otra dentro de una empresa o un grupo de empresas para su ulterior transformación o de que se venda en el mercado libre.

- (38) En cuanto a la rentabilidad, el flujo de caja, el rendimiento de la inversión y la capacidad de reunir capital, el análisis solo se llevó a cabo al nivel del mercado libre, ya que el hecho de que los precios de los mercados cautivos no sean representativos de las condiciones normales de mercado influye en la fiabilidad de esos indicadores.
- (39) Los demás indicadores económicos relacionados con la industria de la Unión, a saber, consumo, ventas, cuotas de mercado y precios en el mercado de la Unión, se analizaron y evaluaron sobre todo con relación a la situación imperante en el mercado libre, concretamente donde existen condiciones de mercado mensurables y donde las transacciones se realizan en condiciones de mercado normales que implican la libre elección de proveedor.
- (40) Sin embargo, con respecto a esos indicadores también se tuvo en cuenta el mercado cautivo, que se comparó con los datos del mercado libre para determinar si la situación de aquel podía modificar las conclusiones basadas únicamente en el análisis de este.

3. Consumo de la Unión

- (41) El consumo de la Unión se estableció sumando el volumen total de importaciones de acetato de vinilo, según los datos de Eurostat cotejados con los datos verificados de las importaciones procedentes del país afectado proporcionados por los productores exportadores, al volumen total de ventas de la industria de la Unión y del otro productor de la Unión en el mercado de la Unión.
- (42) Dado el reducido número de proveedores y la necesidad de proteger los datos confidenciales de las empresas con arreglo al artículo 19 del Reglamento de base, la evolución del consumo se presenta indexada.

Cuadro 1

Consumo en la Unión

Índice 2007 = 100	2007	2008	2009	PI
Consumo total	100	90	87	99
Mercado cautivo	100	96	100	104
Mercado libre	100	88	82	97

- (43) En el período considerado, el consumo del mercado total de la Unión y del mercado libre disminuyó ligeramente un 1 % y un 3 %, respectivamente. A la inversa, durante ese mismo período se registró un incremento del 4 % en el mercado cautivo.

4. Importaciones procedentes del país afectado

4.1. Volumen y cuota de mercado

- (44) El volumen y la cuota de mercado de las importaciones procedentes del país afectado evolucionaron como sigue:

Cuadro 2

Importaciones procedentes de los Estados Unidos de América

Volumen de las importaciones (t)	2007	2008	2009	PI
Estados Unidos de América	103 192	146 800	133 763	152 445
(Índice (2007 = 100))	100	142	130	148
Cuota de mercado en el mercado total (Índice 2007 = 100)	100	159	150	149
Cuota de mercado en el mercado libre (Índice 2007 = 100)	100	162	157	152

Fuente: Eurostat e información proporcionada por las partes interesadas a través de sus respuestas al cuestionario.

- (45) Durante el período considerado, las importaciones en el mercado total de la Unión (mercado cautivo y mercado libre) procedentes del país afectado aumentaron un 48 %. Esto dio lugar a un incremento de la cuota de mercado del 49 % en el mismo período. La cuota de mercado en el mercado libre aumentó un 52 %.

4.2. Precios de las importaciones y subcotización de precios

- (46) Los precios medios de las importaciones procedentes del país afectado evolucionaron como sigue:

Cuadro 3

Precio de las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América

Precios de importación (EUR/t)	2007	2008	2009	PI
Estados Unidos de América	774	814	541	573
(Índice (2007 = 100))	100	105	70	74

Fuente: Eurostat

- (47) Mientras que en el PI se observó un ligero aumento, los precios medios globales de las importaciones procedentes del país afectado disminuyeron un 26 % entre 2007 y el PI.
- (48) Se realizó una comparación de precios de venta en el mercado de la Unión, entre los precios medios de la industria de la Unión cobrados en el mercado libre y los precios medios de las importaciones procedentes del país afectado. Los precios de venta pertinentes de la industria de la Unión se ajustaron, cuando fue necesario, al precio de fábrica, es decir, excluyendo los fletes en la Unión y deduciendo descuentos y retornos.
- (49) Estos precios se compararon con los precios aplicados por los productores exportadores cooperantes de los EE.UU. sin descuentos y ajustados, cuando fue necesario, al precio cif en la frontera de la Unión, con el debido ajuste para tener en cuenta los costes del despacho de aduana y los costes posteriores a la importación.

- (50) La comparación mostró que, durante el PI, las importaciones del producto afectado de todos los exportadores cooperantes se vendieron en la Unión a precios que subcotizaron los de la industria de la Unión. El nivel medio de subcotización, expresado como porcentaje de los precios de la industria de la Unión, fue del 17,9 %, según los datos verificados aportados por los productores exportadores cooperantes. Este grado de subcotización se combinó con una evolución negativa y una bajada sustancial de los precios.

5. Importaciones procedentes de otros terceros países

- (51) El siguiente cuadro refleja la evolución de las importaciones procedentes de otros terceros países.

Cuadro 4

Volumen de importaciones procedentes de otros terceros países

Volumen de las importaciones (t)	2007	2008	2009	PI
Estados Unidos de América	103 192	146 800	133 763	152 445
(Índice (2007 = 100))	100	142	130	148
Arabia Saudí	0	0	0	73 156
Otros	88 138	52 414	15 937	8 198
Índice 2007 = 100	100	59	18	9
Cuota de mercado en el mercado total (Índice 2007 = 100)	100	66	21	9
Cuota de mercado en el mercado libre (Índice 2007 = 100)	100	68	22	10

Fuente: Eurostat

- (52) Al comienzo del período considerado, las importaciones procedentes del país afectado competían con las de otros países como Taiwán, Ucrania y Rusia. Al final de dicho período, las importaciones procedentes de esas fuentes tradicionales se habían reducido casi a cero.
- (53) Un nuevo país exportador, Arabia Saudí, que entró en el mercado de la Unión durante el PI, exportó en torno a 73 000 t durante el PI. Las repercusiones de esta evolución en la industria de la Unión se abordan en los considerandos 91 y siguientes.

6. Situación de la industria de la Unión

6.1. Generalidades

- (54) Con arreglo al artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, en el examen del impacto de las importaciones objeto de dumping sobre la industria de la Unión se incluyó una evaluación de todos los factores e índices económicos relacionados con la situación de la industria de la Unión entre 2007 y el final del PI.
- (55) Los indicadores macroeconómicos (producción, capacidad de producción, utilización de la capacidad, volúmenes de ventas, cuota de mercado, empleo, productividad, salarios y magnitud de los márgenes de dumping) y microeconómicos (existencias, precios de venta, rentabilidad, flujo de caja, rendimiento de la inversión, capacidad de reunir capital e inversiones y costes de producción) se

evaluaron al nivel de la industria de la Unión en su conjunto. La evaluación se basó en la información extraída de los cuestionarios verificados presentados por la industria de la Unión.

- (56) Debe tenerse presente que el demandante adquirió sus instalaciones de producción en 2007; por consiguiente, no pudieron obtenerse datos sobre algunos indicadores (rentabilidad, salarios, inversiones, rendimiento de la inversión y flujo de caja) correspondientes a ese año. Por tanto, con respecto a esos indicadores, el análisis abarca el período entre 2008 y el PI. Para los demás indicadores sí se dispuso de cifras correspondientes a 2007. Por consiguiente, con respecto a esos indicadores, el análisis abarca todo el período considerado (de 2007 al PI).
- (57) El demandante suministra el producto afectado únicamente al mercado libre, mientras que el otro productor de la Unión se centra principalmente en el mercado cautivo, con una pequeña proporción destinada al mercado libre. Teniendo en cuenta que los datos para el análisis del perjuicio se extraen principalmente de dos únicas fuentes, una de ellas centrada sobre todo en el mercado cautivo, y considerando que se comprobó que había que distinguir entre el mercado total y el mercado libre en relación con una serie de indicadores del perjuicio, los datos relativos a la industria de la Unión tuvieron que indexarse para preservar la confidencialidad con arreglo al artículo 19 del Reglamento de base.

6.2. Indicadores macroeconómicos

6.2.1. Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

- (58) El cuadro que figura a continuación indica la evolución de la producción, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad de la industria de la Unión en su conjunto:

Cuadro 5

Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad totales de la Unión

(Índice 2007 = 100)	2007	2008	2009	PI
Producción total	100	105	102	92
Capacidad de producción total	100	121	126	143
Utilización de la capacidad total	100	87	81	64

- (59) Como muestra el cuadro anterior, la producción global de la Unión disminuyó un 8 % durante el período considerado.
- (60) Durante el mismo período, la capacidad de producción aumentó un 43 %. Sin embargo, este aumento de la capacidad no estuvo relacionado con el establecimiento de nuevas líneas de producción, sino con una mayor eficiencia en la utilización de la capacidad existente.
- (61) La combinación de estos dos factores, a saber, descenso del volumen de producción y aumento de la capacidad de producción, durante el mismo período dio lugar a una reducción significativa, del 36 %, de la utilización de la capacidad durante el período considerado.

6.2.2. Volúmenes de ventas y cuota de mercado

- (62) Las cifras que figuran a continuación reflejan el volumen de ventas, la cuota de mercado y los precios medios de venta por unidad de la industria de la Unión, divididos entre el mercado total, el mercado cautivo y el mercado libre.

Cuadro 6

Volúmenes de ventas y cuota de mercado

(Índice 2007 = 100)	2007	2008	2009	PI
Ventas totales	100	99	96	88
Cuota de mercado (%)	100	110	111	88
Ventas en el mercado cautivo	100	111	109	113
Cuota de mercado (%)	100	115	108	109
Ventas en el mercado libre	100	89	86	67
Cuota de mercado (%)	100	102	104	69

- (63) El volumen global de ventas disminuyó un 12 % durante el período considerado. Este descenso fue aún más marcado en el mercado libre, donde la caída fue del 33 % entre 2007 y el PI. El mercado cautivo siguió una tendencia opuesta y en él el volumen de ventas aumentó un 13 % durante el mismo período.
- (64) La caída del volumen de ventas se reflejó en la cuota de mercado, que disminuyó un 11 % en el mercado total y un 31 % en el mercado libre entre 2007 y el PI. Una vez más, el mercado cautivo siguió la tendencia opuesta y en él la cuota de mercado aumentó un 9 % durante el mismo período.

6.2.3. Empleo, productividad y salarios

Cuadro 7

Empleo, productividad y salarios

(Índice 2007 = 100)	2007	2008	2009	PI
Número total de empleados	100	96	98	100
Productividad total (unidades por empleado)	100	109	104	92
Salarios anuales totales	0	100	95	88

- (65) El empleo total permaneció estable entre 2007 y el PI. Debe tenerse en cuenta que la producción de acetato de vinilo no exige mucha mano de obra y, por tanto, las cifras de empleo no están estrechamente relacionadas con las de producción. Por consiguiente, el empleo no es un indicador especialmente importante en este sector.
- (66) Durante el período considerado, la productividad total por empleado disminuyó un 8 % entre 2007 y el PI. Esa disminución fue consecuencia del descenso de la producción y el aumento de la capacidad de producción explicados en los considerandos 58 y siguientes.

6.2.4. Magnitud del margen real de dumping

- (67) Los márgenes de dumping se indican en la sección sobre el dumping. Todos los márgenes establecidos estaban por encima del nivel mínimo. Además, teniendo en cuenta los volúmenes y los precios de las importaciones objeto de dumping, la incidencia del margen real de dumping no puede considerarse desdénable.

6.3. Indicadores microeconómicos

6.3.1. Observaciones generales

- (68) El análisis de los indicadores microeconómicos (existencias, precios de venta, rentabilidad, flujo de caja, rendimiento de la inversión, capacidad de reunir capital e inversiones y costes de producción) se llevó a cabo en relación con la industria de la Unión en su conjunto, según se ha definido en los considerandos 28 y siguientes.
- (69) Entre los indicadores mencionados, la evaluación de la rentabilidad, los salarios, las inversiones, el rendimiento de la inversión y el flujo de caja hubo de centrarse en el mercado libre, lo que significa que reflejaría principalmente los datos aportados por el demandante. En ese contexto, la evolución de los indicadores «rentabilidad» y «flujo de caja» no pudo presentarse en forma de índice por razones de confidencialidad.
- (70) Además, como se ha explicado en el considerando 56, el demandante no pudo aportar datos de algunos indicadores del perjuicio correspondientes a 2007; por tanto, con respecto a esos indicadores, el análisis abarcó el período de 2008 al PI.

6.3.2. Existencias

- (71) Las cifras que figuran a continuación representan la evolución de las existencias de la industria de la Unión en cada año del período considerado:

Cuadro 8

Existencias

Índice 2007 = 100	2007	2008	2009	PI
Existencias totales	100	86	49	69

- (72) Las existencias disminuyeron un 31 % durante el período considerado. No obstante, este indicador no debe considerarse importante en este sector, pues los productores de acetato de vinilo fabrican este producto por encargo y suelen tener existencias limitadas. De hecho, las existencias solo corresponden a unas pocas semanas de suministro.

6.3.3. Precios de venta

- (73) El cuadro siguiente presenta la evolución de los precios de la industria de la Unión dividida entre el mercado total, el mercado cautivo y el mercado libre.

Cuadro 9

Precios de venta

Índice 2007 = 100	2007	2008	2009	PI
Precio unitario medio de venta en el mercado total	100	107	74	84
Precio unitario medio de venta en el mercado cautivo	100	115	82	92
Precio unitario medio de venta en el mercado libre	100	102	69	77

- (74) Los precios de venta en el mercado total de la Unión disminuyeron un 16 % en el período considerado. Los precios de venta cayeron en ambos mercados, si bien el descenso fue más acusado en el mercado libre (- 23 %) que en el mercado cautivo (- 8 %).

6.3.4. Rentabilidad, flujo de caja, rendimiento de la inversión, capacidad de reunir capital e inversiones

- (75) La rentabilidad del producto similar en el mercado libre se determinó expresando el beneficio neto antes de impuestos de las ventas del producto similar efectuadas por la industria de la Unión como porcentaje del volumen de negocios generado por esas ventas.
- (76) La rentabilidad en el mercado libre disminuyó durante el período considerado. En todos los meses del PI se registraron pérdidas. Ello se debió al pronunciado descenso de los volúmenes de ventas y los precios de venta.
- (77) El cuadro siguiente demuestra que la industria de la Unión aumentó sus inversiones en el producto afectado, incluso cuando hacía frente a una rentabilidad decreciente. Se invirtió fundamentalmente en la mejora y el mantenimiento de la tecnología y el proceso de producción, a fin de mejorar la eficiencia.

Cuadro 10

Inversiones

Índice 2008 = 100	2007	2008	2009	PI
Inversiones totales	n.d.	100	129	127

- (78) Las inversiones aumentaron un 27 % durante el período considerado.
- (79) A pesar de ello, la rentabilidad de las inversiones en el producto afectado no alcanzó el nivel esperado y disminuyó entre 2008 y el PI.
- (80) También se observó un descenso del flujo de caja entre 2008 y el PI, lo que muestra un deterioro constante de la capacidad de la industria de la Unión para generar efectivo y, por consiguiente, un debilitamiento de su situación financiera.
- (81) Por tanto, al aumentar las inversiones, la industria mostraba tener todavía capacidad de reunir capital; sin embargo, esta capacidad se vio entorpecida por la caída de las ventas y el aumento de las dificultades para generar flujo de caja.

7. Conclusión sobre el perjuicio

- (82) El análisis de la situación de la industria de la Unión muestra una tendencia a la baja de los principales indicadores del perjuicio. Frente a un consumo relativamente estable, la producción global cayó un 8 % en el período considerado. Durante ese mismo período, la industria de la Unión perdió un 11 % de la cuota global de mercado y un 33 % del mercado libre. La utilización de la capacidad disminuyó un 36 %. En el mismo período, las importaciones procedentes del país afectado aumentaron un 48 %.
- (83) Durante el período considerado, el volumen global de ventas de la industria de la Unión se redujo un 12 %. Pudo observarse una fuerte tendencia a la baja en los volúmenes de ventas del mercado libre, que se redujeron un 33 % en el período considerado.
- (84) El descenso de los volúmenes de ventas de la industria de la Unión estuvo acompañado de una bajada global de los precios del 16 %. Como en el caso del volumen de ventas, la situación fue aún peor en el mercado libre, donde se registró una bajada de precios del 23 %. La pérdida de volumen de ventas, unida a la bajada de precios, influyó en el nivel de beneficios y generó pérdidas en todos los meses del PI.
- (85) Los únicos indicadores que mostraron una tendencia positiva fueron las inversiones, que aumentaron un 27 %, al igual que la capacidad de reunir capital. Sin embargo, las inversiones no tuvieron el rendimiento esperado y disminuyeron entre 2008 y el PI.
- (86) A la vista de todo lo expuesto, la investigación confirmó que, si prosiguiera esa situación, las pérdidas observadas en el transcurso de la investigación podrían hacer que se abandonara toda producción de envergadura de acetato de vinilo de la industria de la Unión destinada al mercado libre.
- (87) Ante tales circunstancias, se considera que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante durante el PI.

E. CAUSALIDAD

1. Introducción

- (88) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, se examinó si el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión había sido causado por las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado. Además se analizaron otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto

de dumping, que podrían haber perjudicado a la industria de la Unión, a fin de garantizar que cualquier perjuicio causado por estos factores no se atribuyera a las importaciones objeto de dumping.

2. Incidencia de las importaciones procedentes de los EE.UU.

2.1. Generalidades

- (89) Existe una clara coincidencia en el tiempo entre el aumento de las importaciones objeto de dumping entre 2007 y el PI y la pérdida paralela de cuota de mercado de la industria de la Unión en el mismo período. La investigación también estableció la existencia de efectos negativos de las importaciones objeto de dumping sobre los precios de los productores de la Unión, que vieron reducida su rentabilidad como consecuencia de la continua subcotización de sus precios.
- (90) Algunas partes alegaron que el incremento de las importaciones no hacía sino reemplazar las importaciones efectuadas anteriormente por otros países importadores, o simplemente se debía al aumento de la demanda en el mercado de la UE. Sin embargo, ni las cifras de importación (véase el cuadro 2) ni las cifras de consumo (véase el cuadro 1) confirman esta alegación. En este contexto se recuerda que, como se ha visto en el considerando 43, el consumo se mantuvo más bien estable e incluso disminuyó ligeramente en el período considerado, mientras que las importaciones procedentes de los EE.UU. aumentaron un 48 %.

3. Efectos de otros factores

3.1. Incidencia de las importaciones de otros terceros países

3.1.1. Incidencia de las importaciones procedentes de Arabia Saudí

- (91) Algunas partes interesadas alegaron que las importaciones de VAM de Arabia Saudí eran las causantes del perjuicio a la industria de la Unión.
- (92) En efecto, como se ha indicado en el considerando 53, Arabia Saudí es el segundo mayor exportador de VAM a la Unión, después de los EE.UU. Las importaciones procedentes de Arabia Saudí comenzaron a entrar en el mercado durante el PI.
- (93) Las cifras de Eurostat que presenta el cuadro 11 muestran los precios de las importaciones procedentes de Arabia Saudí y otros terceros países.

Cuadro 11

Precio de venta de las exportaciones procedentes de otros terceros países

(EUR/t)	2007	2008	2009	PI
Arabia Saudí	n.d.	n.d.	n.d.	636
(Índice IP = 100)	0	0	0	100
Otros	878	919	473	633
(Índice 2007 = 100)	100	105	54	72

- (94) El cuadro muestra que el precio medio de las importaciones procedentes de Arabia Saudí, 636 EUR, fue comparable con el de las importaciones procedentes de otros terceros países, cuyo promedio fue de 633 EUR, mientras que superaron en un 11 % el precio medio de los EE.UU., 573 EUR.
- (95) El hecho de que los saudíes estén operando en el mismo segmento de precios que otros importadores, con un diferencial de precios significativo con respecto a las exportaciones de los EE.UU., pone de manifiesto que los productores exportadores saudíes tienen una política de precios distinta de la de los EE.UU., que repercute también de manera diferente en la industria de la Unión.
- (96) Sobre esta base, puede concluirse provisionalmente que las importaciones procedentes de Arabia Saudí no rompen el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los EE.UU. y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- 3.2. Impacto de la crisis económica*
- (97) Algunas partes interesadas alegaron que el descenso de la producción y del volumen de ventas de la industria de la Unión debería atribuirse a la merma del consumo. Alegaron también que la tendencia a la baja de los precios medios de venta estaba causada por la crisis económica mundial.
- (98) Otras partes interesadas alegaron que, durante la crisis económica, todos los productores petroquímicos, entre ellos los de VAM, sufrieron graves pérdidas y que, por tanto, las pérdidas sufridas por la industria de la Unión no deberían atribuirse a las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado.
- (99) Sin embargo, como se ha mencionado en los considerandos 41 a 43, la presente investigación puso de manifiesto que la merma del consumo de la Unión en el mercado libre fue desdenable durante el período considerado. Así pues, la incidencia de la crisis económica en cuanto a merma del consumo no pudo ser la responsable del fuerte descenso del volumen de ventas expuesto en los considerandos 62 a 64.
- (100) El análisis de las cifras de rentabilidad del mercado libre de la industria de la Unión ha revelado que el negocio del VAM sufrió pérdidas cuantiosas si se compara con otros productos químicos manufacturados similares. Además, la rentabilidad de estos otros productos se recuperó después de la crisis, mientras que el negocio del VAM ha seguido deteriorándose. Esto lleva a la conclusión provisional de que, si bien lo más probable es que el negocio del VAM se viera afectado por la crisis económica, conviene distinguirlo de otros sectores petroquímicos, ya que las pérdidas persistentes del demandante continuaron después de la crisis, y ello estuvo directamente asociado a las importaciones a bajo precio procedentes de los EE.UU. Por tanto, se rechaza provisionalmente esta alegación.
- (101) A la vista de lo expuesto, se concluye provisionalmente que la crisis económica no contribuyó al perjuicio sufrido por la industria de la Unión hasta el punto de romper el nexo causal entre dicho perjuicio y las importaciones objeto de dumping procedentes de los EE.UU.
- 3.3. Perjuicio autoinfligido*
- (102) Varias partes interesadas alegaron que el demandante había contribuido a su precaria situación construyendo capacidad de producción adicional durante la recesión. Se alegó que la disminución de las ventas y el beneficio se debió a la combinación de la recesión y de una decisión de negocio poco acertada por parte del demandante.
- (103) Varias partes interesadas alegaron también que la tecnología empleada en la planta del demandante es la principal causa de perjuicio. Durante el período considerado, el demandante sufrió varias paradas técnicas y situaciones de fuerza mayor, y se alegó que el descenso de sus ventas debería atribuirse a las numerosas paradas y no a las importaciones objeto de dumping procedentes de los EE.UU. Argumentos similares se adujeron en relación con la rentabilidad del demandante.
- (104) En cuanto a la alegación de que el demandante no debería haber ampliado la capacidad de producción durante el receso económico mundial, debe recordarse que el demandante no adquirió nuevas capacidades, sino que simplemente amplió su capacidad de producción optimizando los procesos existentes. Esto debe considerarse una decisión de negocio razonable en un mercado en el que el consumo total se mantiene estable pero las ventas caen debido a la competencia de unas importaciones a bajo precio. Por tanto, se rechaza provisionalmente esta alegación.
- (105) Por lo que se refiere a la alegación de que fueron las paradas causadas por problemas técnicos las que infligieron el perjuicio al demandante, la investigación puso de manifiesto que el proceso de producción del VAM requiere un mantenimiento y cierre cíclicos de la planta a intervalos regulares y planificados. Por tanto, tres de las cinco paradas deben considerarse parte del funcionamiento normal de una planta de VAM.
- (106) Por otro lado, se comprobó que las tres paradas planeadas se basaron en decisiones conscientes del demandante de interrumpir la producción en momentos en los que la presión de precios ejercida por las importaciones objeto de dumping era tan fuerte que no se encontraba en posición de realizar suministros a precios sostenibles. Durante esas paradas, el demandante contaba con existencias suficientes para proveer los reducidos volúmenes que exigían los correspondientes contratos o las ventas inmediatas. Además, la reducción de las existencias señalada en el considerando 72 confirma que durante el período considerado se realizaron entregas de manera constante.

(107) Sobre esta base se comprobó que la incidencia global de las paradas técnicas del demandante no rompía el nexo causal. Por tanto se rechazaron los argumentos expresados por las partes interesadas con respecto al perjuicio autoinfligido.

3.4. Acceso a las materias primas: la ventaja competitiva natural de los productores del país afectado

(108) Varias partes interesadas alegaron que la dependencia del demandante de los suministros externos de materias primas debería considerarse una de las principales fuentes de sus problemas, más que las importaciones objeto de dumping. Se alegó también que los exportadores de los EE.UU. gozan de una ventaja competitiva natural, pues tienen acceso a materias primas, a saber, etileno y ácido acético, más baratas.

(109) En cuanto a los supuestos problemas relacionados con las fuentes de materias primas de las que dispone el demandante, el argumento aducido no tiene fundamento, ya que se comprobó que el demandante se beneficia también de canales preferenciales y de materiales suministrados por la planta *in situ* de su proveedor y por una empresa del grupo. Por consiguiente, los precios de las principales materias primas eran comparables a los del mercado del país afectado.

(110) De ello se deduce que, si bien los precios generales de la principal materia prima utilizada en la producción de VAM fueron de hecho más bajos en los EE.UU. que en el mercado de la Unión, ello no influyó en los costes del demandante.

(111) El que la diferencia de precios de las materias primas solo pudo tener un efecto parcial en los problemas experimentados por el demandante lo confirmó el hecho de que se registraran cifras de rentabilidad mucho mejores con otros productos fabricados por el demandante que contenían las mismas materias primas.

(112) Sobre esta base se concluye provisionalmente que la incidencia de los precios de las materias primas no rompe el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los EE.UU. y el importante perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

4. Conclusión sobre la causalidad

(113) Se concluyó, pues, que existe un nexo causal entre el perjuicio sufrido por la industria de la Unión y las importaciones objeto de dumping procedentes de los EE.UU. Se analizaron otras causas posibles de perjuicio, como la incidencia de las importaciones procedentes de otros terceros países y de la crisis económica, la ventaja competitiva natural de los productores exportadores de materias primas y el perjuicio autoinfligido, pero ninguna de ellas influyó en la situación de la industria de la Unión de manera que se rompa el nexo causal establecido entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los EE.UU. y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

(114) Partiendo de este análisis de los efectos de todos los factores conocidos sobre la situación de la industria de la Unión, se concluyó, por tanto, de manera provisional, que existe un nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los EE.UU. y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión durante el PI.

F. INTERÉS DE LA UNIÓN

1. Interés de la industria de la Unión

(115) La investigación mostró que la industria de la Unión está sufriendo un perjuicio importante por los efectos de las importaciones objeto de dumping, que subcotizaron sus precios según se detalla en los considerandos 48 y siguientes.

(116) La industria de la Unión está invirtiendo para mejorar su eficiencia y está racionalizando progresivamente su proceso de producción. Cabe esperar que las medidas eviten que continúe la competencia desleal de las importaciones a bajo precio objeto de dumping y, en consecuencia, permitan que se resuelva la situación de la industria de la Unión.

(117) Por otro lado, si no se impusieran las medidas, la situación financiera y la rentabilidad actuales de la industria de la Unión, según se han analizado en la presente investigación, en los considerandos 54 y siguientes, no son lo bastante sólidas para seguir resistiendo la presión que ejercen las importaciones objeto de dumping. La consecuencia sería, probablemente, el abandono o la reducción significativa de la producción de la industria de la Unión destinada al mercado libre.

(118) A la vista de este análisis, se espera que la industria de la Unión se beneficie de la imposición de medidas provisionales.

2. Interés de los importadores

(119) La Comisión envió cuestionarios a los dos importadores conocidos no vinculados que se dieron a conocer en el plazo fijado en el anuncio de inicio.

(120) La investigación mostró que una parte importante de su volumen de negocios global está relacionada con el producto afectado.

(121) Se analizó la incidencia de los derechos sobre la rentabilidad del importador. El análisis puso de manifiesto que el beneficio y el margen comercial de sus importaciones son tales que la imposición de medidas podría ir, de hecho, en detrimento de su rentabilidad. Por consiguiente, desde el punto de vista de los costes, si se impusieran las medidas, estas tendrían muy probablemente un impacto en el negocio del importador. Sin embargo, el importador confirmó que podría repercutir sobre sus clientes al menos parte del incremento de los costes, dada la actual situación del mercado, en el que se espera que la demanda se mantenga estable. Además, la investigación reveló que el importador puede proveerse del producto recurriendo a productores no sujetos al derecho, como los exportadores taiwaneses o los productores de la Unión.

- (122) A la vista de lo expuesto, se concluyó que la imposición de medidas tendría un efecto limitado sobre los importadores.

3. Interés de los usuarios

- (123) Los usuarios mostraron un gran interés en este asunto. Doce de ellos cooperaron en la investigación; de estos, dos fueron sometidos a verificación, dado su volumen de importaciones procedentes del país afectado. Estas empresas están establecidas por toda la Unión y están presentes en el sector de aplicaciones industriales tales como revestimientos, pinturas y adhesivos.
- (124) Las importaciones de los usuarios que cooperaron representan en torno a un tercio de las importaciones totales procedentes de los EE.UU., según cifras de Eurostat. La investigación mostró que el 30 % de las compras de VAM de los usuarios cooperantes eran de origen estadounidense, mientras que un 57 % provenían de la UE.
- (125) La investigación puso de manifiesto que el VAM representaba, de media, en torno a un tercio del coste de producción de los dos usuarios verificados.
- (126) Algunos usuarios alegaron que la imposición de medidas incrementaría su coste de producción y que sería difícil repercutir ese incremento sobre sus clientes, dada la feroz competencia de precios en el mercado. Supuestamente, esta dificultad puede dar lugar a una reducción de la cuota de mercado de los usuarios en beneficio de sus competidores de fuera de la Unión, o a un cambio de su actual proceso de producción a otros que no incluyan el producto afectado. La consecuencia final de las medidas sería, supuestamente, una importante reducción de los márgenes de beneficio de los usuarios.
- (127) Dos de estos usuarios alegaron que la reducción de los márgenes de beneficio llevaría a una disminución de las inversiones en la producción, con las consiguientes repercusiones en el empleo.
- (128) En cuanto a la alegación sobre la reducción de los márgenes de beneficio, teniendo en cuenta los elevados niveles de rentabilidad de los usuarios, es de esperar que, si no pueden repercutir el incremento de costes sobre sus clientes, la imposición de derechos solo disminuya ligeramente sus márgenes de beneficio. Por tanto, es probable que las inversiones en la producción no se vean perturbadas y que no se produzca ningún efecto adverso significativo sobre el empleo. Así pues, esta alegación es rechazada.
- (129) En lo que respecta a la alegación de que las medidas impuestas a las importaciones del producto afectado serían perjudiciales para la competitividad de los usuarios de la Unión, ya que aumentarían sus costes de producción y favorecerían a las importaciones de productos posteriores procedentes de otros terceros países, se recuerda que los derechos no pretenden detener las impor-

taciones y que el nivel de las medidas no es tal que impida a los usuarios proveerse de productos originarios de los EE.UU. El propósito de los derechos antidumping es reestablecer la igualdad de condiciones en el mercado de la Unión en relación con el producto afectado. Sobre la base de lo expuesto y teniendo presente que solo un tercio del consumo de VAM de los usuarios es originario de los EE.UU., se rechaza la alegación.

- (130) Además, debe subrayarse también que muchos usuarios indicaron que, debido a las escasas fuentes de VAM, el contar con un suministro suficiente de VAM originario de la Unión es una prioridad. A este respecto, debe recordarse que la investigación ha puesto de manifiesto la probabilidad de que la industria de la Unión deba nada menos que abandonar el suministro de VAM al mercado libre si no se imponen las medidas. En relación con la diversidad del suministro, la imposición de medidas iría, pues, en interés de los usuarios de la Unión.
- (131) A la vista de lo expuesto, se concluye provisionalmente que la imposición de medidas tendría sobre los usuarios unos efectos negativos limitados.

4. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (132) Habida cuenta de cuanto antecede, se concluye provisionalmente que, según la información disponible acerca del interés de la Unión, no puede extraerse claramente la conclusión de que la imposición de medidas provisionales sobre las importaciones de acetato de vinilo originario de los EE.UU. no vaya en interés de la Unión.

G. PROPUESTA DE MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (133) Teniendo en cuenta las conclusiones a las que se ha llegado en relación con el dumping, el perjuicio, la causalidad y el interés de la Unión, deben imponerse medidas antidumping provisionales para evitar que las importaciones objeto de dumping sigan causando perjuicio a la industria de la Unión.

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (134) Con el fin de determinar el nivel de estas medidas, se tuvieron en cuenta los márgenes de dumping constatados y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (135) Al calcular el importe del derecho necesario para eliminar los efectos del dumping perjudicial, se consideró que las medidas que se adoptaran deberían permitir a la industria de la Unión cubrir su coste de producción y obtener un beneficio antes de impuestos equivalente al que una industria de este tipo podría conseguir razonablemente en el sector en condiciones normales de competencia, es decir, en ausencia de importaciones objeto de dumping, vendiendo el producto similar en la Unión.

(136) Por tanto, el nivel de eliminación del perjuicio se calculó comparando el precio medio de las importaciones objeto de dumping y el precio objetivo de la industria de la Unión. El precio objetivo se estableció sumando un margen de beneficio objetivo a los costes de producción de la industria de la Unión. El margen de beneficio objetivo se fijó provisionalmente en el 9,9 %. Este margen de beneficio se estableció tomando como referencia la rentabilidad basada en el rendimiento medio (medido como EBITDA/ventas) que las empresas petroquímicas que operan en un sector similar al del VAM generaron en el período 2007-2009.

(137) Los márgenes de subcotización resultantes superan el 30 %.

2. Medidas provisionales

(138) Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, y de conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, se considera que las medidas antidumping provisionales deben imponerse a las importaciones procedentes del país afectado al nivel del margen de dumping o de perjuicio inferior, de conformidad con la regla del derecho inferior. En el presente caso, el tipo de derecho debe fijarse, en consecuencia, al nivel de los márgenes de dumping comprobados.

(139) Los tipos de derecho antidumping para empresas concretas especificados en el presente Reglamento se han establecido a partir de las conclusiones de la presente investigación. Reflejan, por tanto, la situación comprobada durante la investigación con respecto a dichas empresas. Esos tipos de derecho (en contraste con el derecho de ámbito nacional aplicable a «las demás empresas») son aplicables, pues, exclusivamente a las importaciones de productos originarios de los Estados Unidos de América y fabricados por dichas empresas y, en consecuencia, por las entidades jurídicas concretas mencionadas. Los productos importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada expresamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no pueden beneficiarse de estos tipos y deben estar sujetos al tipo de derecho aplicable a «las demás empresas».

(140) Toda solicitud de aplicación de un tipo de derecho antidumping individual para una empresa en particular (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o de venta) debe dirigirse inmediatamente a la Comisión ⁽¹⁾ junto con toda la información pertinente, en particular la relativa a cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, las ventas en el mercado interior y las ventas de exportación que ataña, por ejemplo, a ese cambio de nombre o a ese cambio en las entidades de producción y 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 tipos de derecho individuales.

⁽¹⁾ Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, 1049 Bruselas, Bélgica.

(141) Sobre esta base, los tipos de derecho antidumping propuestos, expresados con respecto al precio cif en la frontera de la Unión, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping	Margen de perjuicio	Tipos de derecho provisionales
Celanese Ltd	12,1 %	38,4 %	12,1 %
LyondellBasell Acetyls, LLC	13 %	65,8 %	13 %
The Dow Chemical Company	13,8 %	66,2 %	13,8 %
Las demás empresas	13,8 %	66,2 %	13,8 %

H. DIVULGACIÓN DE LA INFORMACIÓN

(142) 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 puedan expresar sus puntos de vista por escrito y solicitar una audiencia. Además, debe hacerse constar que las conclusiones relativas a la imposición de derechos antidumping formuladas a los efectos del presente Reglamento son provisionales y pueden tener que reconsiderarse para establecer cualquier conclusión definitiva.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de acetato de vinilo, actualmente clasificado en el código NC 2915 32 00, originario de los Estados Unidos de América.

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco en frontera de la Unión, no despachado de aduana, del producto descrito en el apartado 1 y fabricado por las empresas que aquí se enumeran, será el siguiente:

Empresa	Derecho antidumping	Código TARIC adicional
Celanese Ltd	12,1 %	B233
LyondellBasell Acetyls, LLC	13 %	B234
The Dow Chemical Company	13,8 %	B235
Las demás empresas	13,8 %	B999

3. El despacho a libre práctica en la Unión del producto mencionado en el apartado 1 estará supeditado a la constitución de una garantía por un importe equivalente al del derecho provisional.

4. A menos que se especifique lo 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° 1225/2009, las partes interesadas podrán solicitar que se les revelen los hechos y consideraciones fundamentales sobre cuya base se ha adoptado el presente Reglamento, dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar una audiencia a la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

Con arreglo al artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 1225/2009, las partes afectadas podrán presentar sus observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de 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 16 de agosto de 2011.

Por la Comisión
El Presidente
José Manuel BARROSO
