

REGLAMENTO (UE) N° 472/2010 DE LA COMISIÓN

de 31 de mayo 2010

por el que se establece un derecho antidumping provisional relativo a las importaciones de determinado tereftalato de polietileno originario de Irán y los Emiratos Árabes Unidos

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 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⁾ («el Reglamento de base»), y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

1.1. Inicio

- (1) El 3 de septiembre de 2009, la Comisión comunicó, mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾ («anuncio de inicio»), el inicio de un procedimiento antidumping por lo que se refiere a las importaciones en la Unión de determinado tereftalato de polietileno («PET») originario de Irán, Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos («los países afectados»).
- (2) El procedimiento se inició a raíz de una denuncia presentada el 20 de julio de 2009 por el Comité del Tereftalato de Polietileno de PlasticsEurope («el denunciante») en nombre de productores que representan una proporción importante, en este caso más del 50 %, de la producción total de la Unión de determinado tereftalato de polietileno. La denuncia incluía indicios razonables de dumping de dicho producto originario de los países afectados y del importante perjuicio derivado, que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.

1.2. Partes afectadas por el procedimiento

- (3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los productores denunciantes, a otros productores conocidos de la Unión, a los importadores/comerciantes y a los usuarios notoriamente afectados, a los productores exportadores y a los representantes de los países exportadores afectados. Se ofreció a las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo fijado en el anuncio de inicio.
- (4) Se concedió una audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y demostraron que existían razones específicas por las que debían ser oídas.
- (5) Teniendo en cuenta el número aparentemente elevado de productores e importadores de la Unión, en el anuncio de inicio se previó la posibilidad de recurrir al muestreo con arreglo a lo dispuesto en el artículo 17 del Reglamento de base. Para que la Comisión pudiera decidir si el muestreo era necesario y, en ese caso, seleccionar una

muestra, se pidió a todos los productores e importadores de la Unión 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 en cuestión durante el periodo de investigación (del 1 de julio de 2008 al 30 de junio de 2009).

- (6) Catorce productores de la Unión facilitaron la información solicitada y accedieron a ser incluidos en la muestra. Sobre la base de la información recibida de los productores de la Unión que cooperaron, la Comisión seleccionó una muestra de cinco productores de la Unión que representan el 65 % de las ventas de todos los productores de la Unión que cooperaron.
- (7) Ocho importadores facilitaron la información solicitada y accedieron a ser incluidos en la muestra. Sobre la base de la información recibida de los importadores que cooperaron, la Comisión seleccionó una muestra de dos importadores que representan el 83 % de las importaciones de todos los importadores que cooperaron y el 48 % de todas las importaciones de los Emiratos Árabes Unidos, Irán y Pakistán.
- (8) La Comisión envió cuestionarios a los productores exportadores, a los productores de la Unión que participaron en el muestreo, a los importadores que participaron en el muestreo y a todos los usuarios y proveedores notoriamente afectados, así como a los que se dieron a conocer en el plazo establecido en el anuncio de inicio.
- (9) Se recibieron respuestas al cuestionario de cinco productores de la Unión que participaron en el muestreo, un importador que participó en el muestreo, diez usuarios de la Unión, tres proveedores de materias primas, un productor exportador de Irán y su agente comercial vinculado, un productor exportador de Pakistán y un productor exportador de los Emiratos Árabes Unidos. Además, siete productores de la Unión que cooperaron facilitaron los datos generales solicitados para el análisis del perjuicio.
- (10) La Comisión recabó y contrastó toda la información que consideró necesaria para determinar provisionalmente el dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Unión. Se llevaron a cabo visitas de inspección en los locales de las siguientes empresas:
 - a) *Productores de la Unión*
 - Novapet SA, España,
 - Equipolymers srl, Italia,
 - UAB Orion Global PET (Indorama), Lituania,
 - UAB Neo Group, Lituania.

⁽¹⁾ DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

⁽²⁾ DO C 208 de 3.9.2009, p. 12.

b) *Productor exportador de Irán*

— Shahid Tondguyan Petrochemical Co. y sus empresas vinculadas, Bandar Imán Jomeini y Teherán.

c) *Productor exportador de Pakistán*

— Novatex Limited, Karachi.

d) *Productor exportador de los Emiratos Árabes Unidos*

— JBF RAK LLC, Ras al Jaima.

1.3. Período de investigación

- (11) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2008 y el 30 de junio de 2009 («el período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio se desarrolló entre el 1 de enero de 2006 y el final del período de investigación («el período considerado»).

2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR**2.1. Producto afectado**

- (12) El producto afectado es el tereftalato de polietileno con una viscosidad igual o superior a 78 ml/g, según la norma ISO 1628-5, originario de Irán, Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos («el producto afectado»), clasificado en la actualidad en el código de la Nomenclatura Combinada (NC) 3907 60 20.
- (13) El tereftalato de polietileno (PET) es una sustancia química que se utiliza normalmente en la industria del plástico para la producción de botellas y láminas. Como en este caso se trata de un producto homogéneo, no se subdividió en otros tipos de producto distintos.

2.2. Producto similar

- (14) La investigación puso de manifiesto que el PET producido y vendido en la Unión por la industria de la Unión y el producido y vendido en los mercados nacionales de Irán, Pakistán y Emiratos Árabes Unidos, y exportado a la Unión tienen, esencialmente, las mismas características físicas y químicas básicas y los mismos usos básicos. Por lo tanto, se consideran provisionalmente similares a tenor de lo dispuesto en el artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

3. DUMPING

- (15) En vista de las considerables fluctuaciones de los costes de las materias primas y de los precios del mercado de PET observados durante el período de investigación, se consideró conveniente hacer uso de datos trimestrales para establecer el valor normal y el precio de exportación. No obstante, no pudo aplicarse esta metodología en el caso de Irán, ya que el único productor iraní no pudo suministrar datos trimestrales completos sobre los costes.

3.1. Irán**3.1.1. Valor normal**

- (16) De conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión determinó en primera instancia si las ventas interiores del único productor iraní eran suficientemente representativas, es decir, si el volumen total de tales ventas representaba, como mínimo, el 5 % de su volumen total de ventas de exportación del producto afectado a la Unión. Las ventas interiores del único productor exportador iraní fueron consideradas suficientemente representativas durante el período de investigación.

- (17) La Comisión procedió a examinar a continuación si se podía considerar que las ventas interiores del producto similar se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. Esto se hizo estableciendo para el producto similar vendido en el mercado iraní la proporción de ventas rentables en el mercado interior a clientes independientes durante el período de investigación.

- (18) Dado que el volumen de ventas rentables del producto similar representaba un 80 % o menos del volumen total de ventas del producto similar, el valor normal se basó en el precio interior efectivo, calculado como media ponderada de las ventas rentables.

3.1.2. Precio de exportación

- (19) Dado que las ventas de exportación a la Unión se efectuaron a través de una empresa comercial vinculada con sede en Irán, el precio de exportación se estableció con arreglo al artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base a partir de los precios cobrados por este agente comercial vinculado a los clientes independientes de la Unión.

3.1.3. Comparación

- (20) Se compararon el valor normal y los precios de exportación del único productor exportador utilizando los precios de fábrica.

- (21) 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. Sobre esta base, se realizaron ajustes para tener en cuenta las diferencias de fase comercial, los gastos de transporte, manipulación, carga y costes accesorios, los gastos de embalaje y de crédito, así como otros factores (gastos bancarios) siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

- (22) La empresa solicitó un ajuste que tuviese en cuenta las diferencias de fase comercial debido a los distintos patrones de ventas existentes entre sus clientes del mercado interior y los del mercado de la UE. Esto se concedió en la medida en que la empresa pudo fundamentar su solicitud.

- (23) Además, el productor exportador iraní presentó una solicitud específica relativa a las supuestas repercusiones de las sanciones internacionales contra Irán. La empresa afirmó que, debido a las sanciones, a ciertos clientes de peso establecidos en los Estados Unidos, como Coca-Cola y Pepsi no se les permite adquirir PET de Irán, por lo que no pueden expedir certificados de calidad relativos al PET procedente de Irán. Supuestamente esto también ha repercutido en otros clientes europeos que exigen precios más bajos para el PET que no ha sido certificado por Coca-Cola o Pepsi. Sin embargo, el productor exportador iraní no pudo cuantificar el supuesto impacto de las sanciones justificándolo con pruebas de algún tipo. Además, la empresa experimentaba problemas similares en el mercado interior, donde a los propietarios de licencias de Coca-Cola y Pepsi no se les permitía abastecerse de PET de productores iraníes y tenían que importarlo de otros países. En consecuencia, las sanciones habrían ejercido también una presión a la baja en los precios interiores, por lo que no habría habido diferencia alguna a efectos de la comparación de los precios. Se concluyó, por tanto, que no había motivos para permitir un ajuste basado en las repercusiones de las sanciones en Irán.

3.1.4. Margen de dumping

- (24) De acuerdo con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, el margen de dumping para el único productor iraní se determinó comparando la media ponderada del valor normal con la media ponderada de los precios de exportación.
- (25) A juzgar por la información que figura en la denuncia y la aportada por el productor exportador iraní que cooperó, no existe ningún otro productor conocido del producto afectado en Irán. Por tanto, el margen de dumping que se establezca a escala nacional para Irán debería ser el mismo que el establecido para el único productor exportador de Irán que cooperó.
- (26) Sobre esta base, el margen de dumping provisional para Irán, expresado como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión no despachado de aduana, es del 28,6 %.

3.2. Pakistán

3.2.1. Valor normal

- (27) De conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión determinó en primera instancia si las ventas interiores del único productor pakistaní eran suficientemente representativas, es decir, si el volumen total de tales ventas representaba, como mínimo, el 5 % de su volumen total de ventas de exportación del producto afectado a la Unión. Las ventas interiores del único productor pakistaní fueron consideradas suficientemente representativas durante el periodo de investigación.
- (28) La Comisión procedió a examinar a continuación si se podía considerar que las ventas interiores del producto similar se habían realizado en el curso de operaciones

comerciales normales, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. Esto se hizo estableciendo para el producto similar vendido en el mercado pakistaní la proporción de ventas rentables en el mercado interior a clientes independientes durante el periodo de investigación.

- (29) Dado que el volumen de ventas rentables del producto similar representaba más del 80 % del volumen total de ventas del producto similar en el mercado interior, el valor normal se calculó como la media ponderada de los precios de todas las ventas interiores del producto similar.

3.2.2. Precio de exportación

- (30) El único productor exportador de Pakistán exportó el producto afectado directamente a clientes independientes de la Unión. Por tanto, los precios de exportación se determinaron con arreglo a los precios efectivamente pagados o pagaderos por estos clientes independientes del producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

3.2.3. Comparación

- (31) Se compararon el valor normal y los precios de exportación del único productor exportador utilizando los precios de fábrica.
- (32) 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. Sobre esta base, se realizaron ajustes para tener en cuenta las diferencias en cuanto a derechos de importación, descuentos y rebajas, gastos de transporte, seguros, manipulación, carga y costes accesorios, gastos de embalaje y de crédito, costes postventa (asistencia técnica y servicios) y comisiones, así como otros factores (gastos bancarios) siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

3.2.4. Margen de dumping

- (33) De acuerdo con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, el margen de dumping para el único productor pakistaní se determinó comparando la media ponderada del valor normal con la media ponderada de los precios de exportación.
- (34) El margen de dumping provisional correspondiente al único productor exportador pakistaní, Novatex Limited, expresado como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión no despachado de aduana es del 1,5 %, es decir, inferior al umbral mínimo previsto en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base.
- (35) Dado que no existen otros productores del producto afectado en Pakistán, no deben establecerse medidas provisionales.

3.3. Emiratos Árabes Unidos

3.3.1. Valor normal

- (36) De conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión determinó en primera instancia si las ventas interiores del único productor de los Emiratos Árabes Unidos eran suficientemente representativas, es decir, si el volumen total de tales ventas representaba, como mínimo, el 5 % de su volumen total de ventas de exportación del producto afectado a la Unión. Las ventas interiores del único productor de los Emiratos Árabes Unidos fueron consideradas suficientemente representativas durante el periodo de investigación.
- (37) La Comisión procedió a examinar a continuación si se podía considerar que las ventas interiores del producto similar se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. Esto se hizo estableciendo para el producto similar vendido en el mercado de los Emiratos Árabes Unidos la proporción de ventas rentables en el mercado interior a clientes independientes durante el periodo de investigación.
- (38) Dado que el volumen de ventas rentables del producto similar representaba un 80 % o menos del volumen total de ventas del producto similar, el valor normal se basó en el precio interior efectivo, calculado como media ponderada de las ventas rentables.

3.3.2. Precio de exportación

- (39) El único productor exportador de los Emiratos Árabes Unidos exportó el producto afectado directamente a clientes independientes de la Unión. Por tanto, los precios de exportación se determinaron con arreglo a los precios efectivamente pagados o pagaderos por estos clientes independientes del producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

3.3.3. Comparación

- (40) Se compararon el valor normal y los precios de exportación del único productor exportador utilizando los precios de fábrica.
- (41) 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. Sobre esta base, se realizaron ajustes para tener en cuenta las diferencias en los costes de transporte, seguros, manipulación, carga y costes accesorios, así como costes de créditos y comisiones, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

3.3.4. Margen de dumping

- (42) De acuerdo con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, el margen de dumping para el único productor de los Emiratos Árabes Unidos se determinó

comparando la media ponderada del valor normal con la media ponderada de los precios de exportación.

- (43) A juzgar por la información que figura en la denuncia y la aportada por el productor exportador de los Emiratos Árabes Unidos que cooperó, no existe ningún otro productor conocido del producto afectado en los Emiratos Árabes Unidos. Por tanto, el margen de dumping que se establezca a escala nacional para los Emiratos Árabes Unidos debería ser el mismo que el establecido para el único productor exportador de los Emiratos Árabes Unidos que cooperó.
- (44) Sobre esta base, el margen de dumping provisional para los Emiratos Árabes Unidos, expresado como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión no despachado de aduana, es del 6,6 %.

4. PERJUICIO

4.1. Producción de la Unión e industria de la Unión

- (45) Durante el periodo de investigación, diecisiete productores de la Unión fabricaron el producto similar. Se considera, por tanto, que la producción de estos productores (establecida a partir de la información recopilada de los productores que cooperaron y, por lo que respecta a los otros productores de la Unión, de los datos de la denuncia) constituye la producción de la Unión en el sentido del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.
- (46) De estos diecisiete productores, doce cooperaron con la investigación. Se comprobó que esos doce productores representaban una proporción importante, en este caso más del 80 %, de la producción total de la Unión del producto similar. Se considera, pues, que los doce productores que cooperaron constituyen la industria de la Unión en el sentido del artículo 4, apartado 1, y del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base y, en lo sucesivo, se hará referencia a ellos como la «industria de la Unión». En lo sucesivo, se hará referencia a los productores restantes de la Unión como los «otros productores de la Unión». Estos otros productores de la Unión ni han apoyado ni se han opuesto activamente a la denuncia.
- (47) Cabe señalar que el mercado de PET de la UE se caracteriza por un número relativamente elevado de productores, que pertenecen normalmente a grupos mayores cuyas sedes centrales están fuera de la UE. Tras una serie de absorciones y cierres recientes, el mercado está en proceso de consolidación. Así, por ejemplo, desde 2009, las plantas de producción de PET de Tergal Fibers (Francia), Invista (Alemania) y Artenius (Reino Unido) cerraron, mientras que Indorama absorbió las antiguas plantas de Eastman en el Reino Unido y los Países Bajos.
- (48) Como se indicó en el considerando 6, se seleccionó una muestra compuesta por cinco productores individuales que representaban el 65 % de las ventas de todos los productores de la Unión que cooperaron. Una de las empresas no podía aportar todos los datos solicitados, por lo que la muestra tuvo que reducirse a cuatro empresas que representaban el 47 % de las ventas de todos los productores que cooperaron.

4.2. Consumo de la Unión

- (49) El consumo de la Unión se determinó a partir de los volúmenes de ventas de la industria de la Unión en el mercado de la UE, de los datos sobre los volúmenes de importaciones correspondientes al mercado de la UE obtenidos a través de Eurostat y, por lo que respecta a los otros productores de la Unión, de las estimaciones basadas en la denuncia.
- (50) El consumo de la Unión del producto objeto de investigación se incrementó un 11 % entre 2006 y el periodo de investigación. Para ser exactos, la demanda aparente creció un 8 % en 2007, se contrajo ligeramente entre 2007 y 2008 (en 2 puntos porcentuales) y volvió a incrementarse en otros 5 puntos porcentuales entre 2008 y el periodo de investigación.

Cuadro 1

	2006	2007	2008	PI
Consumo total de la UE (toneladas)	2 709 400	2 936 279	2 868 775	2 996 698
Índice (2006 = 100)	100	108	106	111

Fuente: Respuestas al cuestionario, datos de Eurostat y denuncia.

4.3. Importaciones procedentes de los países afectados

a) Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones en cuestión

- (51) La Comisión examinó si las importaciones de PET en Irán, Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos debían evaluarse acumulativamente, de conformidad con el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.
- (52) Toda vez que el margen de dumping constatado en el caso de Pakistán está por debajo del umbral mínimo previsto, se consideró que el efecto de dichas importaciones no podía evaluarse junto con el de las importaciones objeto de dumping procedentes de Irán y los Emiratos Árabes Unidos.
- (53) En cuanto los efectos de las importaciones originarias de los Emiratos Árabes Unidos e Irán, la investigación puso de manifiesto que los márgenes de dumping se situaban por encima del umbral mínimo, según se define en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base, y que el volumen de las importaciones objeto de dumping procedentes de ambos países no era desdeñable a tenor del artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base.
- (54) Por lo que respecta a las condiciones de competencia entre las importaciones procedentes de Irán y los Emiratos Árabes Unidos y el producto similar, la investigación reveló que los productores de estos países utilizan los mismos canales de ventas y venden a categorías similares de clientes. Además, la investigación reveló asimismo que las importaciones de ambos países han experimentado una tendencia al alza en el periodo considerado.
- (55) A la luz de cuanto se ha expuesto, se consideró provisionalmente que se cumplían todos los criterios establecidos en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base y que las importaciones procedentes de Irán y los Emiratos Árabes Unidos debían examinarse acumulativamente.

b) Volumen de las importaciones afectadas

- (56) El volumen de las importaciones objeto de dumping del producto afectado en la UE se multiplicó casi por 20 entre 2006 y el periodo de investigación y ascendió a 212 198 toneladas en el periodo de investigación. En concreto, las importaciones de los Emiratos Árabes Unidos e Irán prácticamente se triplicaron entre 2006 y 2007, antes de multiplicarse por 4 en 2008 frente a 2007 y de casi duplicarse entre 2008 y el periodo de investigación.

Cuadro 2

	2006	2007	2008	PI
Volumen de las importaciones objeto de dumping procedentes de los Emiratos Árabes Unidos e Irán (toneladas)	11 752	33 812	133 389	212 198
Índice (2006 = 100)	100	288	1 135	1 806
Cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de los Emiratos Árabes Unidos e Irán	0,4 %	1,2 %	4,6 %	7,1 %

Fuente: Eurostat.

c) *Cuota de mercado de las importaciones afectadas*

- (57) La cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de los Emiratos Árabes Unidos e Irán permaneció en el 0,4 % en 2006 y aumentó gradualmente casi 7 puntos porcentuales durante el período considerado. Concretamente, aumentó 0,8 puntos porcentuales entre 2006 y 2007, otros 3,4 puntos porcentuales entre 2007 y 2008, y 2,5 puntos porcentuales entre 2008 y el periodo de investigación. En el periodo de investigación la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de los Emiratos Árabes Unidos e Irán fue del 7,1 %.
- (58) Cabe señalar que los Emiratos Árabes Unidos no entraron en el mercado hasta 2007, pero lograron hacerse con una importante cuota de mercado rápidamente.

d) *Precios*i) *Evolución de los precios*

- (59) El precio medio de las importaciones disminuyó un 15 % en el periodo considerado, experimentando el descenso más acusado entre 2008 y el periodo de investigación. Concretamente, el precio medio disminuyó un 1 % en 2007 y otro punto porcentual en 2008, antes de caer otros 13 puntos porcentuales en el periodo de investigación.

Cuadro 3

	2006	2007	2008	PI
Precio de las importaciones procedentes de los Emiratos Árabes Unidos e Irán (EUR/ton)	1 033	1 023	1 010	874
Índice	100	99	98	85

Fuente: Eurostat.

ii) *Subcotización de los precios*

- (60) A fin de tener en cuenta que los precios y costes del producto afectado se vieron sometidos a fluctuaciones considerables durante el periodo de investigación, se recogieron los precios de venta y los costes de cada trimestre, y los cálculos relativos a la subcotización y las ventas a bajo precio se efectuaron trimestralmente.
- (61) Para analizar la subcotización de los precios se compararon los precios de venta medios ponderados cobrados por la industria de la Unión en el mercado de la Unión a clientes no vinculados, ajustados al nivel franco fábrica, con los correspondientes precios medios ponderados de las importaciones procedentes de los Emiratos Árabes Unidos e Irán cobrados en el mercado de la Unión al primer cliente independiente, establecidos a partir del precio CIF con los ajustes adecuados para tener en cuenta los costes posteriores a la importación y las diferencias en cuanto a fase comercial.
- (62) La comparación puso de manifiesto que, durante el periodo de investigación, el producto afectado objeto de dumping originario de los Emiratos Árabes Unidos vendido en la Unión subcotizó los precios de la industria de la Unión un 3,9 %. Los productos objeto de dumping originarios de Irán vendidos en la Unión subcotizaron los precios de la industria de la Unión un 3,2 %. El margen medio ponderado de subcotización de ambos países durante el periodo de investigación es del 3,8 %.

4.4. Situación de la industria de la Unión

- (63) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, el examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la industria de la Unión incluyó una evaluación de todos los factores e indicadores económicos que influyeron en la situación de dicha industria durante el periodo considerado.
- (64) Como se ha indicado anteriormente, habida cuenta del gran número de productores de la Unión, hubo que recurrir al muestreo. A efectos del análisis del perjuicio, los indicadores de perjuicio se establecieron en los dos niveles siguientes:

- Se evaluaron los elementos macroeconómicos (producción, capacidad, volumen de ventas, cuota de mercado, crecimiento, empleo, productividad, precios medios unitarios, magnitud de los márgenes de dumping y recuperación de los efectos de prácticas de dumping anteriores) a escala de la producción de la Unión en su conjunto, sobre la base de la información obtenida de los productores que cooperaron y, por lo que respecta a los otros productores de la Unión, de una estimación basada en los datos de la denuncia.
- Se analizaron los elementos microeconómicos (existencias, salarios, rentabilidad, rendimiento de las inversiones, flujo de caja, capacidad de reunir capital e inversiones) relativos a los productores de la Unión que participaron en el muestreo sobre la base de la información que aportaron.

4.5. Elementos macroeconómicos

a) Producción

- (65) La producción de la Unión disminuyó un 4 % entre 2006 y el período de investigación. Concretamente, se incrementó un 5 % en 2007 hasta situarse en torno a 2 570 000 toneladas, pero se redujo abruptamente en 10 puntos porcentuales en 2008 con respecto a 2007 y se incrementó ligeramente en un punto porcentual entre 2008 y el periodo de investigación, situándose en torno a 2 300 000 toneladas.

Cuadro 4

	2006	2007	2008	PI
Producción (toneladas)	2 439 838	2 570 198	2 327 169	2 338 577
Índice (2006 = 100)	100	105	95	96

Fuente: Respuestas al cuestionario y denuncia.

b) Capacidad de producción y utilización de la capacidad

- (66) La capacidad de producción de los productores de la Unión aumentó un 15 % durante el período considerado. En concreto, se incrementó un 1 % en 2007, 5 puntos porcentuales más en 2008 y otros 9 puntos porcentuales más durante el periodo de investigación.

Cuadro 5

	2006	2007	2008	PI
Capacidad de producción (toneladas)	2 954 089	2 971 034	3 118 060	3 385 738
Índice (2006 = 100)	100	101	106	115
Utilización de la capacidad	83 %	87 %	75 %	69 %
Índice (2006 = 100)	100	105	90	84

Fuente: Respuestas al cuestionario y denuncia.

- (67) La utilización de la capacidad fue del 83 % en 2006, aumentó hasta el 87 % en 2007 y se redujo posteriormente hasta el 75 % en 2008 y hasta tan solo el 69 % en el periodo de investigación. La caída de la tasa de utilización en 2008 y durante el periodo de investigación refleja el descenso de la producción y el aumento de la capacidad de producción en este periodo.

c) Volumen de ventas

- (68) El volumen de ventas de los productores de la Unión a clientes no vinculados en el mercado de la UE se redujo ligeramente en el periodo considerado. Las ventas aumentaron un 5 % en 2007, pero en el año siguiente cayeron hasta situarse algo por debajo del nivel de 2006 y en el periodo de investigación eran un 3 % inferiores a las de 2006, situándose en torno a 2 100 000 toneladas. Dado el limitado volumen de existencias, la evolución de las ventas refleja fielmente la evolución de la producción.

Cuadro 6

	2006	2007	2008	PI
Ventas de la UE (toneladas)	2 202 265	2 318 567	2 171 203	2 133 787
Índice (2006 = 100)	100	105	99	97

Fuente: Respuestas al cuestionario y denuncia.

d) *Cuota de mercado*

- (69) Durante el período considerado, los productores de la Unión perdieron 10 puntos porcentuales de cuota de mercado, que se redujo del 85 % en 2006 al 75 % en el período de investigación. Esta pérdida de cuota de mercado pone de manifiesto que, a pesar del aumento del consumo, las ventas de la industria de la Unión se contrajeron un 3 % en el período considerado. Cabe señalar que esta tendencia a la baja también se constató en el caso de los productores de la Unión que participaron en el muestreo.

Cuadro 7

	2006	2007	2008	PI
Cuota de mercado de los productores de la Unión	84,9 %	83,2 %	79,8 %	75,1 %
Índice (2006 = 100)	100	98	94	88

Fuente: Respuestas al cuestionario, denuncia y Eurostat.

e) *Crecimiento*

- (70) Entre 2006 y el período de investigación, si bien el consumo de la Unión aumentó un 11 %, el volumen de ventas de los productores de la Unión en el mercado de la UE se redujo un 3 % y su cuota de mercado disminuyó 10 puntos porcentuales. Por otra parte, la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping aumentó del 0,4 % al 7,1 % durante ese mismo período. Se concluye, por tanto, que los productores de la Unión no pudieron beneficiarse del crecimiento del mercado.

f) *Empleo*

- (71) El nivel de empleo de los productores de la Unión muestra una reducción del 15 % entre 2006 y el período de investigación. Concretamente, el número de personas empleadas se redujo considerablemente, pasando de 2 400 en 2006 a 2 100 en 2007, es decir, un 13 %, y se mantuvo próximo a este nivel en 2008 y durante el período de investigación. La caída de 2007 es reflejo de los esfuerzos de reestructuración de una serie de productores de la UE.

Cuadro 8

	2006	2007	2008	PI
Empleo (personas)	2 410	2 100	2 060	2 057
Índice (2006 = 100)	100	87	85	85

Fuente: Respuestas al cuestionario y denuncia.

g) *Productividad*

- (72) La productividad de la mano de obra de los productores de la Unión, medida en volumen de producción (toneladas) por persona empleada y por año, aumentó un 12 % en el período considerado. Esto pone de manifiesto que la producción se redujo más lentamente que el nivel de empleo y es indicativo del aumento de la eficiencia de los productores de la Unión. Esto es especialmente obvio en 2007, cuando la producción aumentó, mientras que el nivel de empleo se redujo y la productividad fue un 21 % superior a la de 2006.

Cuadro 9

	2006	2007	2008	PI
Productividad (toneladas por trabajador)	1 013	1 224	1 130	1 137
Índice (2006 = 100)	100	121	112	112

Fuente: Respuestas al cuestionario y denuncia.

h) Factores que influyen en los precios de venta

- (73) Los precios de venta medios anuales de los productores de la Unión en el mercado de la UE a clientes no vinculados se mantuvieron estables entre 2006 y 2008 y en torno a 1 100 EUR por tonelada. En el periodo de investigación, el precio de venta medio anual disminuyó un 12 % y se situó en 977 EUR por tonelada. El precio de venta medio anual no refleja las fluctuaciones mensuales o incluso diarias del precio del PET en el mercado europeo (y mundial), pero se considera suficiente para mostrar la tendencia durante el periodo considerado. Los precios de venta del PET siguen normalmente las tendencias de los precios de sus principales materias primas (ácido tereftálico purificado o PTA y monoetilenglicol o MEG), ya que constituyen hasta un 80 % del coste total del PET.

Cuadro 10

	2006	2007	2008	PI
Precio unitario en el mercado de la UE (EUR/tonelada)	1 110	1 105	1 111	977
Índice (2006 = 100)	100	100	100	88

Fuente: Respuestas al cuestionario y denuncia.

- (74) Como ya se indicó anteriormente, los precios de venta de la industria de la Unión resultaron subcotizados por las importaciones objeto de dumping procedentes de los Emiratos Árabes Unidos e Irán.

i) Magnitud del margen de dumping y recuperación respecto de prácticas de dumping anteriores

- (75) Teniendo en cuenta el volumen, la cuota de mercado y los precios de las importaciones procedentes de los Emiratos Árabes Unidos e Irán, el efecto de los márgenes de dumping reales en la industria de la Unión no puede considerarse desdeñable. Es importante recordar que, desde 2000, existen medidas antidumping contra las importaciones de PET procedentes de la India, Indonesia, la República de Corea, Malasia, Taiwán y Tailandia, y, desde 2004, contra las de la República Popular China. Teniendo en cuenta que durante el periodo considerado en la presente investigación la industria de la Unión perdió cuota de mercado e incrementó sus pérdidas, no puede establecerse recuperación real alguna con respecto a prácticas de dumping en el pasado y se considera que la producción de la Unión sigue siendo vulnerable al efecto perjudicial de toda importación objeto de dumping en el mercado de la Unión.

4.6. Elementos microeconómicos

a) Existencias

- (76) El nivel de las existencias de cierre de ejercicio de los productores que participaron en el muestreo se redujo un 22 % entre 2006 y el periodo de investigación. Hay que señalar que las existencias representan menos del 5 % de la producción anual y, por tanto, la pertinencia de este indicador en el análisis del perjuicio es limitada.

Cuadro 11

Muestra	2006	2007	2008	PI
Existencias de cierre (toneladas)	61 374	57 920	46 951	47 582
Índice (2006 = 100)	100	94	77	78

Fuente: Respuestas al cuestionario.

b) Salarios

- (77) El coste anual de la mano de obra se incrementó un 11 % entre 2006 y 2007, antes de reducirse 2 puntos porcentuales en 2008 con respecto a 2007 y otros 9 puntos porcentuales en el periodo de investigación con respecto a 2008, hasta alcanzar el mismo nivel que en 2006. Por ello, los costes de mano de obra permanecieron en general estables.

Cuadro 12

Muestra	2006	2007	2008	PI
Coste anual de la mano de obra (EUR)	27 671 771	30 818 299	30 077 380	27 723 396
Índice (2006 = 100)	100	111	109	100

Fuente: Respuestas al cuestionario.

c) Rentabilidad y rendimiento de las inversiones

- (78) Durante el período considerado, la rentabilidad de las ventas en el mercado de la UE del producto similar de los productores que participaron en el muestreo a clientes no vinculados, expresada en porcentaje de las ventas netas, siguió siendo negativa e incluso se redujo, pasando del -6,9 % al -7,5 %. Concretamente, la situación con respecto a la rentabilidad de los productores que participaron en el muestreo mejoró en 2007 cuando las pérdidas netas representaron tan solo el -1,5 % de las ventas netas, pero las pérdidas aumentaron abruptamente en 2008 hasta llegar al -9,3 %. La situación mejoró ligeramente durante el periodo de investigación.

Cuadro 13

Muestra	2006	2007	2008	PI
Rentabilidad de la UE (% de ventas netas)	-6,9 %	-1,5 %	-9,3 %	-7,5 %
Índice (2006 = -100)	-100	-22	-134	-108
Rendimiento de la inversión (beneficio en % del valor contable neto de las inversiones)	-9,6 %	-3,1 %	-16,8 %	-12,3 %
Índice (2006 = -100)	-100	-32	-175	-127

Fuente: Respuestas al cuestionario.

- (79) El rendimiento de las inversiones, expresado como el beneficio en porcentaje del valor contable neto de éstas, siguió en general la tendencia de la rentabilidad. Pasó del -9,6 % en 2006 al -3,1 % en 2007. Descendió al -16,8 % en 2008 y aumentó de nuevo al -12,3 % en el periodo de investigación. Globalmente, el rendimiento de las inversiones se mantuvo negativo y se deterioró en 2,7 puntos porcentuales durante el período considerado.

d) Flujo de caja y capacidad de reunir capital

- (80) El flujo de caja neto de las actividades de explotación fue negativo y se situó en -18,5 millones EUR en 2006. Mejoró significativamente en 2007 cuando se convirtió en positivo situándose en 19,5 millones EUR, pero se deterioró drásticamente en 2008 (-42 millones EUR) antes de alcanzar los -11 millones EUR negativos durante el periodo de investigación. En general, el flujo de caja mejoró en el periodo considerado, aunque se mantuvo negativo.
- (81) No hubo indicios de que la Unión encontrase problemas para reunir capital, debido sobre todo al hecho de que algunos de los productores se incorporaron a grupos mayores.

Cuadro 14

Muestra	2006	2007	2008	PI
Flujo de caja (EUR)	- 18 453 130	19 478 426	- 42 321 103	- 11 038 129
Índice (2006 = 100)	- 100	206	- 229	- 60

Fuente: Respuestas al cuestionario.

e) Inversiones

- (82) Las inversiones anuales de las empresas que participaron en el muestreo en la producción del producto similar se redujeron un 34 % entre 2006 y 2007, en otros 59 puntos porcentuales entre 2007 y 2008, y, a partir de entonces, se redujeron ligeramente en el período de investigación con respecto a 2008. En conjunto, las inversiones descendieron un 96 % durante el período considerado. Esta abrupta caída de las inversiones puede explicarse parcialmente por el hecho de que en 2006 y 2007 se adquirieron nuevas líneas de producción cuya finalidad era incrementar la capacidad.

Cuadro 15

Muestra	2006	2007	2008	PI
Inversiones netas (EUR)	98 398 284	64 607 801	6 537 577	4 298 208
Índice (2006 = 100)	100	66	7	4

Fuente: Respuestas al cuestionario.

4.7. Conclusión sobre el perjuicio

- (83) El análisis de los datos macroeconómicos muestra que los productores de la Unión redujeron su producción y sus ventas durante el periodo considerado. Si bien la reducción observada no fue espectacular como tal, debe verse en el contexto del aumento de la demanda entre 2006 y el periodo de investigación, que dio lugar a la disminución de la cuota de mercado de los productores de la Unión en 10 puntos porcentuales, hasta situarse en el 75 %.
- (84) Al mismo tiempo, los indicadores microeconómicos pertinentes muestran un claro deterioro de la situación económica de los productores de la Unión que participaron en el muestreo. La rentabilidad y el rendimiento de las inversiones se mantuvieron negativos y en general siguieron descendiendo entre 2006 y el periodo de investigación. El flujo de caja, pese a la evolución positiva general, también se mantuvo negativo en el periodo de investigación.
- (85) Habida cuenta de lo expuesto, se concluye provisionalmente que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante en el sentido del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

5. CAUSALIDAD

5.1. Introducción

- (86) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, la Comisión examinó si el perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de Irán y los Emiratos Árabes Unidos podía considerarse importante. Se examinaron también otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping, que pudiesen haber perjudicado al mismo tiempo a la industria de la Unión, a fin de garantizar que el posible perjuicio causado por esos otros factores no se atribuyera a esas importaciones.

5.2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (87) Entre 2006 y el período de investigación, el volumen de las importaciones objeto de dumping del producto afectado originario de los Emiratos Árabes Unidos e Irán se multiplicó casi por 20, hasta llegar a 212 200, y su cuota de mercado creció cerca de 7 puntos porcentuales (del 0,4 % al 7,1 %). Al mismo tiempo, la industria de la Unión perdió aproximadamente 10 puntos porcentuales de cuota de mercado (del 84,9 % al 75,1 %). El precio medio de estas importaciones se redujo entre 2006 y el período de investigación, y permaneció por debajo del precio medio de los productores de la Unión.

- (88) Como se indicó en el considerando 62, la subcotización de las importaciones objeto de dumping fue del 3,9 % en el caso de los Emiratos Árabes Unidos y del 3,2 % en el de Irán. Aunque la subcotización de los precios fue inferior al 4 %, no puede considerarse insignificantes, dado que el PET es un producto básico, y la competencia se produce fundamentalmente a través del precio.
- (89) El exportador iraní alegó que las importaciones de PET procedentes de Irán no pudieron haber causado un perjuicio importante a la industria de la Unión, ya que dichos niveles de importación solo superaban marginalmente el umbral mínimo para las importaciones. Sin embargo, durante el periodo de investigación, las importaciones procedentes de Irán, que correspondieron a una cuota de mercado del 1,9 %, superaron el umbral mínimo especificado en el Reglamento de base. Además, los precios de las importaciones iraníes subcotizaron los precios de venta de la industria de la Unión. En este contexto, se rechaza el argumento esgrimido por el exportador iraní.
- (90) Teniendo en cuenta la subcotización de los precios de la industria de la Unión por parte de las importaciones de los Emiratos Árabes Unidos e Irán, se considera que esas importaciones objeto de dumping ejercieron una presión a la baja en los precios, impidiendo que la industria de la Unión mantuviera sus precios de venta al nivel que habría sido necesario para cubrir los costes y obtener beneficios. Por tanto, se considera que existe un nexo causal entre estas importaciones y el perjuicio de la industria de la Unión.

5.3. Efecto de otros factores

5.3.1. Actividad de exportación de la industria de la Unión

- (91) Una parte interesada sostuvo que el perjuicio obedecía a la escasa actividad de exportación de los productores de la Unión. Como puede verse en el cuadro que figura a continuación, el volumen de exportación de la industria de la Unión se incrementó un 11 % durante el período considerado. El nivel de los precios de exportación durante ese mismo periodo se redujo un 10 %, lo que dio lugar a valores estables de ventas de exportación durante el periodo considerado. En consecuencia, no hay indicios de que el rendimiento en cuanto a exportaciones contribuyese al perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

Cuadro 16

Industria de la Unión	2006	2007	2008	PI
Ventas de exportación (toneladas)	25 677	24 103	23 414	28 504
Índice (2006 = 100)	100	94	91	111
Ventas de exportación (EUR)	28 473 679	27 176 204	25 109 209	28 564 676
Índice (2006 = 100)	100	95	88	100
Precio de las exportaciones (EUR/tonelada)	1 109	1 128	1 072	1 002

Fuente: Respuestas al cuestionario.

- (92) Otra parte interesada alegó que los precios de la industria de la Unión en el mercado de la UE eran artificialmente elevados. Según la parte interesada, esta alegación queda demostrada por el hecho de que los precios en el mercado de la UE permanecieron estables, mientras que los precios de venta de las exportaciones descendieron. No obstante, la investigación ha puesto de manifiesto que los precios de venta anuales de la industria de la Unión en el mercado de la UE descendieron en un 12 % durante el periodo considerado, en consonancia con el descenso de los precios de exportación durante ese mismo periodo. Por tanto, se rechazó el argumento.

5.3.2. Importaciones procedentes de terceros países

a) Pakistán

- (93) Habida cuenta de que se consideró que las importaciones de Pakistán no eran objeto de dumping, es preciso analizar si, de todos modos, contribuyeron al perjuicio sufrido por los productores de la Unión. El volumen de las importaciones procedentes de Pakistán se multiplicó por 2 durante el período considerado. Concretamente, las importaciones se redujeron un 25 % entre 2006 y 2007, pero aumentaron considerablemente (117 puntos porcentuales) en 2008 con respecto a 2007 y siguieron haciéndolo durante el periodo de investigación (otros 16 puntos porcentuales) con respecto a 2008, alcanzando 92 000 toneladas. La cuota de mercado correspondiente a dichas importaciones aumentó del 1,6 % en 2006 al 3,1 % en el período de investigación.

Cuadro 17

	2006	2007	2008	PI
Volumen de las importaciones de Pakistán (toneladas)	44 187	33 255	84 859	92 004
Índice (2006 = 100)	100	75	192	208
Cuota de mercado de las importaciones de Pakistán	1,6 %	1,1 %	3,0 %	3,1 %
Precio de las importaciones (EUR/tonelada)	1 030	1 022	1 023	900

Fuente: Eurostat.

- (94) El precio medio de las importaciones pakistaníes se mantuvo, en general, por debajo de los precios medios de los productores de la Unión. Sin embargo, el análisis detallado de la información sobre los precios aportada por el exportador de Pakistán que cooperó muestra que sus precios subcotizaron los de la Unión en menos de un 1,5 %, es decir, menos de la mitad de la subcotización establecida para las importaciones objeto de dumping procedentes de Irán y los Emiratos Árabes Unidos. En consecuencia, si bien no puede descartarse que las importaciones procedentes de Pakistán contribuyesen al perjuicio sufrido por la industria de la Unión, su contribución fue únicamente limitada y no hubiera podido romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- b) *República de Corea*
- (95) La República de Corea está sujeta a derechos antidumping desde 2000. Sin embargo, en el caso de dos empresas coreanas el derecho es nulo, y la investigación estableció que las importaciones procedentes de la República de Corea se mantienen en un nivel elevado y aumentaron significativamente en el periodo considerado. Las importaciones coreanas se incrementaron cerca del 150 % entre 2006 y el periodo de investigación y su cuota de mercado correspondientes pasó del 3,5 % en 2006 al 7,7 % en el periodo de investigación.

Cuadro 18

	2006	2007	2008	PI
Volumen de las importaciones procedentes de Corea del Sur (toneladas)	94 023	130 994	177 341	231 107
Índice (2006 = 100)	100	139	189	246
Cuota de mercado de las importaciones procedentes de Corea del Sur	3,5 %	4,5 %	6,2 %	7,7 %
Precio de las importaciones (EUR/tonelada)	1 084	1 071	1 063	914

Fuente: Eurostat.

- (96) El precio medio de las importaciones coreanas se mantuvo, en general, ligeramente por debajo de los precios medios de los productores de la Unión. Sin embargo, los precios coreanos eran más elevados que los precios medios de los Emiratos Árabes Unidos e Irán y también que los precios de Pakistán. En consecuencia, si bien no puede descartarse que las importaciones procedentes de la República de Corea contribuyesen al perjuicio sufrido por la industria de la Unión, su contribución fue únicamente limitada y no se considera que hayan roto el nexo causal establecido en lo tocante a las importaciones objeto de dumping procedentes de los Emiratos Árabes Unidos e Irán.
- (97) El exportador iraní alegó que todos los aumentos de las importaciones procedentes de Irán se debieron al descenso de las importaciones procedentes de Corea del Sur y, por tanto, no fueron a costa de los productores europeos. Sin embargo, los datos de Eurostat ponen de manifiesto que, durante el periodo considerado, los volúmenes de importación procedentes de ambos países aumentaron constantemente de forma paralela. Por tanto, no se puede concluir que las importaciones procedentes de Irán sean una mera sustitución de las procedentes de Corea del Sur.
- c) *Otros países*
- (98) Las importaciones procedentes de otros países se pagaron, por término medio, a precios considerablemente superiores a los precios medios de los productores de la Unión. Por otra parte, estas importaciones perdieron cuota de mercado en el periodo considerado. Por tanto, se considera que estas importaciones no constituyen una posible causa de perjuicio para la industria de la Unión.

Cuadro 19

	2006	2007	2008	PI
Volumen de las importaciones de otros países (toneladas)	259 438	296 418	185 286	210 772
Índice (2006 = 100)	100	114	71	81
Cuota de mercado de las importaciones de otros países	9,6 %	10,1 %	6,5 %	7,0 %
Precio de las importaciones (EUR/tonelada)	1 176	1 144	1 194	1 043

Fuente: Eurostat.

5.3.3. Competencia de los productores de la Unión que no cooperaron

- (99) Algunas partes interesadas señalaron que el perjuicio sufrido por la industria de la Unión obedecía a la competencia de los productores de la Unión que no cooperaron. En el presente procedimiento no cooperaron cinco productores de la Unión. Uno de ellos cesó su producción en el periodo de investigación, mientras que otros dos hicieron lo mismo poco después. Se han estimado los volúmenes de ventas de los productores que no cooperaron a partir de la información aportada en la denuncia. La información disponible parece indicar que estos productores perdieron su cuota de mercado, que pasó del 20,5 % en 2006 al 16 % en el periodo de investigación, durante el periodo considerado. La investigación no ha puesto de manifiesto que el comportamiento de estos productores haya roto el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio establecido para la industria de la Unión.

Cuadro 20

Productores de la UE que no cooperaron	2006	2007	2008	PI
Ventas de la UE (toneladas)	554 329	493 363	356 581	478 282
Índice (2006 = 100)	100	89	64	86
Cuota de mercado	20,5 %	16,8 %	12,4 %	16,0 %

Fuente: Eurostat.

5.3.4. Ralentización de la economía

- (100) La crisis financiera y económica de 2008 hizo que el mercado creciese menos de lo esperado y de una manera poco usual, comparado con la situación vivida a comienzos de los años 2000, cuando se registraron tasas de crecimiento anuales próximas al 10 %. La demanda de PET se contrajo por primera vez en 2008. Esto influyó claramente en el rendimiento global de la industria de la Unión.
- (101) Sin embargo, el efecto negativo de la ralentización de la economía y la contracción de la demanda se exacerbó con el aumento de las importaciones objeto de dumping procedentes de Irán y los Emiratos Árabes Unidos, que subcotizaron los precios de la industria de la Unión. Por tanto, incluso aunque la ralentización de la economía pueda considerarse como un factor que haya contribuido al perjuicio durante el periodo iniciado en el último trimestre de 2008, no puede considerarse en modo alguno que este aspecto disminuya los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping a bajos precios en el mercado de la UE durante la totalidad del periodo considerado. Incluso en una situación de reducción de las ventas, la industria de la Unión debería ser capaz de mantener un nivel aceptable de precios y limitar así los efectos negativos de la caída del crecimiento del consumo, pero solo en ausencia de la competencia desleal que representan las importaciones objeto de dumping a bajos precios en el mercado.
- (102) Por otra parte, la ralentización de la economía no repercutió en modo alguno en el perjuicio sufrido y observado ya antes del último trimestre de 2008.
- (103) En consecuencia, la ralentización de la economía debe considerarse como un elemento que contribuyó al perjuicio sufrido por la industria de la Unión solo a partir del último trimestre de 2008 y, dado su carácter global, no puede considerarse como posible causa de ruptura del nexo causal entre el perjuicio sufrido por la industria de la Unión y las importaciones objeto de dumping procedentes de los Emiratos Árabes Unidos e Irán.

5.3.5. Ubicación geográfica

- (104) Algunas partes interesadas sostuvieron que el perjuicio sufrido por la industria de la Unión estaría causado, en primer lugar, por la ubicación desfavorable de, por lo menos, algunos de los productores de la Unión (es decir, lejos de un puerto, incurriéndose así innecesariamente en costes adicionales de transporte de las materias primas y del producto final).
- (105) Por lo que respecta al argumento anterior, está admitido que el hecho de ubicarse en un lugar que no es fácilmente accesible por medios de transporte relativamente más económicos entraña ciertas desventajas en términos de costes de entrega tanto de las materias primas de los proveedores como del producto final a los clientes. Sin embargo, la investigación y los datos verificados de los productores de la Unión que participaron en el muestreo (dos de ellos situados próximos a un puerto y dos, más en el interior) no mostraron ninguna correlación significativa entre la ubicación geográfica y los resultados económicos de los productores de la Unión. De hecho, se constató que el perjuicio afectaba también a los productores ubicados en las proximidades de un puerto.
- (106) En consecuencia, se llegó a la conclusión de que la ubicación geográfica no contribuía de manera importante al perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

5.3.6. Integración vertical

- (107) Algunas partes interesadas sostuvieron que el perjuicio sufrido por la industria de la Unión estaría causado por el hecho de que muchos productores de la Unión no están integrados verticalmente (en términos de producción de PTA), por lo que se encuentran en una situación de marcada desventaja con respecto a los exportadores integrados en cuanto a los costes. Los datos verificados de los productores de la Unión que participaron en el muestreo no reflejaron ninguna correlación significativa entre la integración vertical de la producción de PTA y los resultados económicos de los productores de la Unión.
- (108) En consecuencia, se llegó a la conclusión de que la falta de integración vertical de la producción de PTA no contribuía al perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

5.4. Conclusión sobre la causalidad

- (109) La coincidencia temporal entre, por una parte, el aumento de las importaciones objeto de dumping procedentes de los Emiratos Árabes Unidos e Irán, el aumento de las cuotas de mercado y la subcotización detectada y, por otra, el deterioro de la situación de los productores de la Unión, lleva a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping causaron el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión a tenor de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.
- (110) Se analizaron también otros factores, ninguno de los cuales parece romper el vínculo causal entre los efectos de las importaciones objeto de dumping y el perjuicio

sufrido por la industria de la Unión. Por lo que se idumping en vigor y que existen importaciones desde países a los que no se refiere a Pakistán, como la subcotización es muy reducida, se considera que sus importaciones no contribuyeron significativamente al perjuicio de la industria de la Unión. Las importaciones de la República de Corea pueden haber contribuido a este perjuicio, pero dada la escasa diferencia de precios entre estas importaciones y el mercado de la Unión, se considera que no rompe el vínculo causal establecido con las importaciones objeto de dumping procedentes de los Emiratos Árabes Unidos y de Irán. La cuota de mercado en descenso y el elevado nivel de precios de las importaciones procedentes de otros terceros países no ponen de manifiesto que estos hayan contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Además, ningún otro factor conocido, como la cuantía de las exportaciones de la industria de la Unión o, la crisis económica, la situación geográfica o la falta de integración vertical, haya contribuido al perjuicio de la industria de la Unión hasta el punto de romper el vínculo causal.

- (111) Según este análisis, que distingue y disocia debidamente las repercusiones de todos los factores conocidos en la situación de la industria de la Unión de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, se concluye provisionalmente que las importaciones procedentes de los Emiratos Árabes Unidos e Irán han causado un perjuicio importante a la industria de la Unión a tenor de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.

6. INTERÉS DE LA UNIÓN

- (112) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó si, a pesar de las conclusiones sobre el dumping, el perjuicio y la causalidad, existían razones de peso para concluir que la adopción de medidas en este caso concreto pudiera no ser favorable a los intereses de la Unión. A este efecto, y de conformidad con el artículo 21, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión examinó el probable impacto de las medidas en todas las partes implicadas, así como las consecuencias previsibles en caso de no adoptarse medida alguna.
- (113) La Comisión envió cuestionarios a importadores independientes, proveedores de materias primas, usuarios y sus asociaciones. Se enviaron un total de cincuenta cuestionarios, aunque solamente se recibieron trece respuestas dentro de los plazos establecidos. Además, veintidós usuarios remitieron cartas posteriormente en el curso del procedimiento manifestando su oposición a cualquier medida en este caso.

6.1. Interés de la industria de la Unión y de otros productores de la Unión

- (114) Se confía en que el establecimiento de medidas a las importaciones procedentes de los Emiratos Árabes Unidos y de Irán prevenga otras distorsiones del mercado y contenciones de precios, y se recupere una situación de competencia justa. Ello, a su vez, brindaría una oportunidad a la industria de la Unión de mejorar su situación debido unos precios, unos volúmenes de venta y una cuota de mercado más elevados.

- (115) A falta de medidas, se prevé que las importaciones procedentes de los Emiratos Árabes Unidos e Irán sigan aumentando gracias a sus precios bajos, de manera que subcoticen los precios de la industria de la Unión. En este caso, la industria de la Unión no tendría posibilidad de mejorar su situación. Dado el estado financiero negativo de esta industria, cabría esperar más cierres de empresas, con las consiguientes pérdidas de puestos de trabajo.
- (116) No hay signos de que los intereses de los otros productores de la Unión que no han cooperado activamente en la investigación difieran de los indicados para la industria de la Unión.
- (117) La empresa iraní alegó que el establecimiento de medidas no ayudaría a la industria de la Unión, ya que solo daría lugar a nuevas inversiones en otros países exportadores. Este argumento no puede aceptarse, pues, llevado a su último extremo, significaría que no pueden establecerse nunca medidas antidumping sobre productos respecto a los cuales la inversión puede desplazarse a otros países. También significaría denegar la protección contra las prácticas comerciales desleales únicamente por la posibilidad de nueva competencia de otros terceros países.
- (118) Esa misma parte interesada alegó que ninguna medida podía remediar una desventaja competitiva estructural de la industria de la producción de PET de la UE en comparación con la industria de la producción de PET en Asia y Oriente Medio. Si embargo, este argumento no se corroboró de manera suficiente. Cabe señalar que algunos productores de la Unión incluidos en la muestra que están integrados verticalmente también se encuentran en una difícil situación financiera. Además, aunque existieran posibles ventajas competitivas (por ejemplo, por acceder a las materias primas de forma más económica), seguiría constatándose que los productores exportadores practican dumping.
- (119) Por lo tanto, se concluye de forma provisional que el establecimiento de medidas antidumping redundaría claramente en interés de la industria de la Unión.

6.2. Interés de los importadores no vinculados de la Unión

- (120) Como se ha señalado previamente, se decidió utilizar el muestreo para los importadores no vinculados, de manera que se eligieron dos empresas, de las cuales una (Global Services International, en lo sucesivo «G.S.I.») cooperó plenamente en la investigación al enviar sus respuestas al cuestionario. Las importaciones declaradas por esta empresa que cooperó representan una proporción importante de todas las importaciones de los países afectados en el periodo de investigación. Las comisiones por las importaciones de PET constituyen el mayor volumen de negocio de la actividad empresarial de G.S.I. Puesto que este importador trabaja a comisión, no es previsible que la imposición de derechos repercuta de forma significativa en sus resultados, ya que, en principio, son sus clientes los que asumirían cualquier aumento de los precios reales de la importación.
- (121) Ningún otro importador remitió información importante. Dado que no cesaron las importaciones de otros países respecto a los que hay medidas antidumping en vigor y que existen importaciones desde países a los que no se ha

aplicado ninguna medida antidumping (p. ej., Omán, EE.UU. o Brasil), se considera que los importadores pueden obtener el producto de estos países.

- (122) Por tanto, se concluye con carácter provisional que el establecimiento de medidas temporales no tendría una repercusión negativa significativa en el interés de los importadores de la UE.

6.3. Interés de los proveedores de materias primas en la Unión

- (123) Tres proveedores de materias primas (dos de PTA y uno de MEG) cooperaron en la investigación enviando las respuestas al cuestionario en el plazo previsto. El número de trabajadores en sus plantas europeas implicados en la producción de PTA o MEG se sitúa en torno a las setecientas personas.
- (124) Los productores de PTA que cooperaron representan aproximadamente un 50 % de las compras de PTA de todos los productores de la Unión que participaron en el muestreo. Los productores de PTA dependen en gran medida de la situación de los productores de PET, que son sus principales clientes. Unos precios reducidos de PET implican unos precios reducidos de PTA y, por tanto, unos márgenes menores para los productores de PTA. Cabe indicar que hay unas investigaciones antidumping y antisubvenciones en curso en relación con las importaciones de PTA originario de Tailandia, de manera que los productores de la Unión Europea de este producto están posiblemente expuestos a una competencia desleal por parte de las importaciones tailandesas. En consecuencia, se considera que el establecimiento de medidas relativas a las importaciones de PET objeto de dumping beneficiaría a los productores de PTA.
- (125) En lo que respecta al proveedor de MEG que cooperó, este producto representa menos del 10 % de su volumen de negocios total. Debe indicarse que, con respecto al MEG, el PET no es su única aplicación ni su uso principal, por lo que sus productores dependen menos de la situación de la industria del PET. No obstante, los problemas de la industria del PET pueden tener una repercusión limitada en los proveedores de MEG, por lo menos a corto o medio plazo.

- (126) Teniendo en cuenta lo anterior, se concluye provisionalmente que el establecimiento de medidas respecto a las importaciones objeto de dumping procedentes de los Emiratos Árabes Unidos y de Irán sería favorable a los intereses de los proveedores de materias primas.

6.4. Interés de los usuarios

- (127) El PET objeto del presente procedimiento (es decir, con un grado de viscosidad igual o superior a 78 ml/g, el denominado PET para botellas) se utiliza básicamente para fabricar botellas de agua y de otras bebidas. También está aumentando su uso para fabricar otros envases (destinados a alimentos sólidos o detergentes) y láminas, pero de manera relativamente limitada. Las botellas de PET se fabrican en dos fases: i) en primer lugar, se fabrica una preforma mediante la inyección de PET en un molde,

y ii) posteriormente, esta preforma se somete a un proceso calorífico para moldear por soplado la botella. La fabricación de botellas puede ser un proceso integrado (es decir, la misma empresa compra PET, fabrica la preforma y después la botella) o la empresa puede limitarse a la segunda fase (el soplado de la preforma para su moldeado en botella). Las preformas pueden transportarse con bastante facilidad porque son pequeñas y densas, mientras que las botellas vacías son frágiles y muy costosas de transportar.

(128) Las empresas embotelladoras (en lo sucesivo, las embotelladoras) se ocupan de rellenar las botellas de PET con agua u otras bebidas. Con frecuencia, las embotelladoras participan en el negocio del PET, ya sea en operaciones integradas de fabricación de botellas o bien mediante contratos de suministro garantizado (*tolling agreements*) con empresas transformadoras o fabricantes de botellas subcontratadas para las que negocian el precio del PET con el productor (suministro parcial garantizado o *soft tolling*) o incluso compran el PET para sus propias botellas (suministro completo garantizado o *hard tolling*).

(129) Por consiguiente, pueden diferenciarse dos grupos de usuarios:

— las empresas transformadoras o los fabricantes de botellas, que compran PET directamente de los productores, lo transforman en preformas (o botellas) y lo venden para que siga el proceso de transformación o rellenado, y

— las empresas embotelladoras, que compran PET para sus transformadoras o fabricantes de botellas subcontratados (suministro parcial garantizado) o bien negocian el precio de compra de PET para sus transformadoras o fabricantes de botellas subcontratados (suministro completo garantizado).

a) *Empresas transformadoras*

(130) Los productores de preformas son los principales usuarios de las botellas de PET. Cuatro transformadoras, que representan el 16 % del consumo de la Unión en el periodo de investigación, cooperaron plenamente en la investigación (es decir, remitieron sus respuestas completas al cuestionario en los plazos previstos). Como se ha indicado anteriormente, un número importante de transformadoras se presentaron más adelante en el procedimiento para manifestar su oposición a las medidas, pero no facilitaron datos verificables respecto a su consumo. El importador que cooperó manifestó durante una audiencia que más del 80 % de los usuarios de la UE son contrarios a las medidas. No obstante, esta información no se documentó suficientemente, de manera que no ha podido verificarse.

(131) Una asociación que representa a los transformadores europeos de plástico (European plastic converters, EuPC) declaró en una audiencia tener una postura neutral respecto a este procedimiento. Manifestó asimismo que, si bien algunos de sus miembros se oponen a determinadas medidas, el nivel actual de precios de PET en el mercado

europeo es insostenible para las compañías de reciclaje de este material. Las empresas que reciclan PET (a las que también representa EuPC) son, por tanto, favorables a la adopción de medidas. Sin embargo, en una fase posterior de la investigación, la asociación cambió de posición y se opuso al establecimiento de medidas. La asociación alegó que el establecimiento de medidas implicaría un coste excesivo para la industria de la transformación de plástico de la Unión, que está compuesta principalmente por pequeñas y medianas empresas (PYME). La asociación argumentó que estas PYME no podrían absorber unos mayores precios del PET, lo que, bien les obligaría a dar por concluida su actividad o bien los animaría a reubicarse fuera de la UE. Estas alegaciones no se corroboraron en esta fase.

(132) Las empresas transformadoras que cooperaron emplean a un número total de 1 300 trabajadores, y las dos transformadoras que se presentaron más adelante en el procedimiento declararon tener contratados a otros 6 000 trabajadores. El importador y sus clientes indicaron durante la audiencia que las transformadoras emplean a unos 20 000 trabajadores. Estos datos sobre el nivel de empleo están aún pendientes de verificación.

(133) Conforme a los datos disponibles, el PET utilizado en la fabricación de preformas supone para las transformadoras entre el 70 % y el 80 % de los gastos totales de producción. Constituye, por tanto, un componente esencial de los costes de estas empresas. Las investigaciones realizadas hasta el momento ponen de relieve que las transformadoras que cooperaron ya están sufriendo, por regla general, algunas pérdidas. Dado que la mayor parte de las transformadoras son pequeñas o medianas empresas de carácter local, a corto o medio plazo solo tienen posibilidades limitadas de repercutir cualquier aumento en sus gastos, especialmente por ser sus clientes (las embotelladoras) empresas de mucha mayor envergadura con una posición negociadora mucho más fuerte. No obstante, los contratos (que suelen negociarse todos los años) para la venta de preformas o de botellas suelen incluir un mecanismo que refleja la variación en los precios del PET.

(134) Las transformadoras y el importador que cooperó argumentaron que las medidas provocarían que algunos fabricantes importantes de preformas deslocalizaran sus líneas de producción estandarizadas a países fronterizos con la UE. Dado que los gastos de transporte de preformas a una distancia limitada son relativamente reducidos, este desplazamiento ya está teniendo lugar en cierta medida. Y sin embargo, de momento, las consideraciones como la proximidad al cliente o la flexibilidad en las entregas parecen compensar las ventajas que pueden ofrecer los países vecinos. Puesto que nivel propuesto de medidas es moderado, se considera provisionalmente que las ventajas de producir preformas fuera de la UE no deben superar los inconvenientes actuales. Además, teniendo en cuenta los gastos de transporte, se espera que la deslocalización constituya una alternativa únicamente para empresas cuyos clientes se encuentren cerca de las fronteras de la UE, pero no para transformadoras con clientes en otras partes de la UE.

(135) Las transformadoras y el importador que cooperó adujeron también que las medidas solo serían un alivio a corto plazo para los productores de PET. Adujeron además que, de medio a largo plazo, una vez que los fabricantes de preformas abandonaran la UE, en el mercado de la Unión no habría una demanda suficiente para los productores de PET y los precios en descenso obligarían, en última instancia, a estos productores a cerrar plantas o a ubicarse fuera de la UE. Teniendo en cuenta lo expuesto en el considerando anterior y que se estima posible, pero no un imperativo económico, que los fabricantes de preformas abandonen la UE, es poco probable que esta hipótesis se haga realidad.

(136) Por tanto, no puede excluirse, de forma provisional, que el establecimiento de medidas no tenga una repercusión importante en los gastos de producción de las transformadoras. No obstante, dadas las incertidumbres en torno a las posibilidades de que los fabricantes de preformas o de botellas puedan repercutir unos gastos más elevados a sus clientes, en esta fase provisional no es posible determinar claramente el impacto en la rentabilidad de las transformadoras y en sus resultados generales.

b) Empresas embotelladoras

(137) Seis embotelladoras, incluyendo filiales de Coca-Cola Co., Nestle Waters, Danone y Orangina, cooperaron en la investigación, es decir, remitieron las respuestas completas al cuestionario en el plazo previsto. Estas empresas representan alrededor del 11 % del consumo de PET en la Unión durante el periodo de investigación. El formato de la información facilitada no permite determinar fácilmente el número de trabajadores que participan de forma directa en la producción a base de PET. No obstante, se calcula un número en torno a los 6 000 trabajadores. Se calcula asimismo, con arreglo a los datos disponibles, que la industria embotelladora total de la Unión emplea entre 40 000 y 60 000 trabajadores que participan directamente en la producción a base de PET.

(138) Asimismo, los datos disponibles indican que el coste del PET en los gastos totales de las embotelladoras que cooperaron oscila entre el 1 % y el 14 %, en función de los costes de otros componentes utilizados en la fabricación de sus productos respectivos. También parece que el PET tiende a ser el factor de coste más importante para los productores de agua mineral (especialmente, de las aguas sin marca), mientras que para algunas embotelladoras de refrescos, constituye un factor marginal. La información sobre el expediente pone de relieve que, en algunos casos, los costes del PET representan hasta el 20 % del precio final del agua mineral para los consumidores. Se calcula que, de media, los costes del PET suman hasta el 10 % de los costes totales de las embotelladoras.

(139) Considerando lo anterior, cualquier aumento de los precios del PET a raíz del establecimiento de las medidas propuestas solo tendrá una repercusión limitada (menos

de un 2 % de aumento de los costes) en la situación general de las embotelladoras incluso si, como estas afirman, tuvieran problemas para repercutir este incremento de gastos a sus clientes, lo que es poco probable, al menos, en una perspectiva a medio plazo.

6.5. Escasez de suministro de PET

(140) Varias partes interesadas alegaron que el establecimiento de medidas provocaría una escasez de suministro de PET en el mercado de la UE y que los productores de la Unión no tienen capacidad suficiente para cubrir la demanda actual.

(141) Cabe indicar a este respecto que los productores de la Unión operaron solo al 69 % de su capacidad en el periodo de investigación, de manera que disponen de suficientes capacidades de reserva para sustituir las importaciones de los Emiratos Árabes Unidos y de Irán, en caso necesario. Sin embargo, el objetivo del establecimiento del derecho no debe ser desalentar las importaciones, sino devolver al mercado una competencia leal. Además, se dispone de otras fuentes de suministro.

(142) Por último, se espera que la industria de reciclaje del PET aumente su producción si el precio del PET virgen en la UE se mantiene a un nivel razonable y no decae por causa de una competencia desleal.

6.6. Otros argumentos

(143) El exportador iraní argumentó que el establecimiento de medidas contra el PET iraní tendría un efecto negativo desproporcionado, dado que se trata de un país en desarrollo y los exportadores iraníes ya se enfrentan a graves desventajas por las sanciones internacionales. La práctica constante de la Comisión es adoptar medidas antidumping contra países en desarrollo y desarrollados por igual, siempre que los requisitos jurídicos justifiquen tales acciones. Además, el hecho de que existan sanciones vigentes contra Irán es irrelevante con arreglo a las normas antidumping vigentes.

6.7. Conclusión sobre el interés de la Unión

(144) En conclusión, se prevé que el establecimiento de medidas respecto a las importaciones procedentes de los Emiratos Árabes Unidos e Irán ofrezca la posibilidad a la industria de la Unión, así como a otros productores de la Unión, de mejorar su situación a través de mayores volúmenes de venta, precios de venta y cuota de mercado. Si bien las medidas pueden tener efectos negativos para los usuarios por conllevar un aumento de los costes (principalmente, de las transformadoras), tales efectos son previsiblemente mucho menores que los beneficios previstos para los productores y sus proveedores.

- (145) La restauración de una competencia leal a la vez que se mantiene un nivel de precios razonable en la UE fomentará el reciclaje del PET, de modo que se contribuye a la protección del medio ambiente. Habida cuenta de lo anteriormente expuesto, se concluye provisionalmente que no existe en este caso ninguna razón de peso que impida el establecimiento de medidas. Es posible que deba reconsiderarse esta determinación preliminar en la fase final, una vez se hayan verificado las respuestas al cuestionario de los usuarios y hayan concluido todas las investigaciones.

7. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (146) Teniendo en cuenta las conclusiones relativas al dumping, al perjuicio, a la causalidad y al interés de la Unión, deben establecerse medidas provisionales respecto a las importaciones del producto afectado procedentes de Irán y los Emiratos Árabes Unidos para evitar que las importaciones objeto de dumping sigan causando un perjuicio a la industria de la Unión.
- (147) En lo que respecta a las importaciones del producto afectado originarias de Pakistán, no se constató provisionalmente ningún dumping, tal como se indicaba anteriormente. En consecuencia, no procede establecer ninguna medida provisional.

7.1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (148) El nivel de las medidas provisionales aplicadas a las importaciones originarias de los Emiratos Árabes Unidos e Irán debe ser suficiente para eliminar el perjuicio que causan las importaciones objeto de dumping a la industria de la Unión, sin sobrepasar los márgenes de dumping constatados. A la hora de calcular el importe del derecho necesario para eliminar los efectos del dumping, se consideró que las medidas deberían permitir a la industria de la Unión cubrir sus costes de producción y obtener el beneficio general (antes de aplicarse los impuestos sobre beneficios) que podría conseguir razonablemente en condiciones normales de competencia, es decir, en ausencia de las importaciones objeto de dumping.
- (149) La Unión pidió un objetivo de beneficios del 7,5 %, como se aplicó en el procedimiento contra la República Popular China. Sin embargo, durante el periodo considerado la industria de la Unión no logró nunca ese nivel de beneficios (de hecho, no obtuvo nunca beneficios) e indicó que, por regla general, suele operar con márgenes bastante reducidos. El mayor índice de beneficios obtenido por las dos empresas que participaron en el muestreo durante un año del periodo considerado se situó en un 3 %. En estas circunstancias, se consideró que un 5 % sería el objetivo más apropiado respecto a los beneficios.
- (150) Con arreglo a estos parámetros, se calculó un precio no perjudicial para la industria de la Unión del producto similar. Se ha establecido el precio no perjudicial mediante la deducción del margen de beneficios efectivo del precio franco fábrica y la adición del citado objetivo de margen de beneficios al precio del punto de equilibrio calculado de este modo.
- (151) Partiendo de que, durante el periodo de investigación, los precios de las materias primas y, por tanto, del PET, en el

mercado de la Unión registraron variaciones notables, se estimó apropiado calcular el margen de eliminación del perjuicio con arreglo a datos trimestrales.

País	Nivel de eliminación del perjuicio
Irán	17,0 %
Pakistán	15,2 %
Emiratos Árabes Unidos	18,5 %

7.2. Medidas provisionales

- (152) A la luz de lo anteriormente expuesto, y de conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, se considera que debe establecerse un derecho antidumping provisional a las importaciones del producto afectado originarias de los Emiratos Árabes Unidos e Irán al nivel del menor de los márgenes de perjuicio y de dumping constatados, de conformidad con la norma del derecho inferior.
- (153) Teniendo en cuenta este punto y de conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, se considera que el tipo de derecho propuesto para el producto afectado procedente de Irán debe basarse en un nivel de eliminación del perjuicio del 17 %. Asimismo, el tipo de derecho propuesto para el producto afectado procedente de los Emiratos Árabes Unidos debe basarse en un dumping del 6,6 %. No procede adoptar medidas provisionales respecto a las importaciones del producto afectado procedente de Pakistán.
- (154) Cabe mencionar que se llevó a cabo una investigación antisubvenciones paralelamente a la investigación antidumping respecto a las importaciones de PET para Irán, Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos. Dado que, de acuerdo con el artículo 14, apartado 1, del Reglamento de base, ningún producto podrá estar sujeto al mismo tiempo a derechos antidumping y a derechos compensatorios con el fin de afrontar una misma situación derivada de la existencia de dumping o de la concesión de subvenciones a la exportación, se estimó necesario determinar si las cantidades de subvenciones y los márgenes de dumping surgen de las mismas circunstancias y, en tal caso, establecer en qué medida.
- (155) En lo referente a los regímenes de subvenciones que constituyen subvenciones a la exportación a tenor del artículo 4, apartado 4, letra a), del Reglamento (CE) nº 597/2009 del Consejo, de 11 de junio de 2009, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾, los márgenes provisionales de dumping determinados respecto al productor exportador iraní se deben, en parte, a la existencia de subvenciones a la exportación sujetas a derechos compensatorios. Sin embargo, puesto que se aplica el mismo nivel de eliminación del perjuicio a las investigaciones antidumping y antisubvenciones, no se propone ningún derecho antidumping provisional contra Irán.

⁽¹⁾ DO L 188 de 18.7.2009, p. 93.

(156) Como ya se ha mencionado en el considerando 15, los costes y precios del PET están sujetos a fluctuaciones considerables en periodos de tiempo relativamente breves. Por lo tanto, se consideró apropiado establecer derechos en la forma de un importe específico por tonelada. Este importe es el resultado de la aplicación del tipo del derecho antidumping a los precios de exportación CIF utilizados para calcular el margen de dumping.

(157) En vista de lo anteriormente expuesto y habida cuenta de las conclusiones del Reglamento por el que se establece un derecho compensatorio provisional (Reglamento (UE) n° 473/2010 de la Comisión) ⁽¹⁾, los importes provisionales del derecho antidumping propuestos, expresados como precio CIF del producto no despachado de aduana, en la frontera de la Unión, son los que se indican a continuación:

País	Margen total de subvención	Del cual, ayudas a la exportación	Margen de dumping	Margen de perjuicio (con carácter trimestral)	Derecho compensatorio provisional		Derecho antidumping provisional	
					%	Importe (EUR/tonelada)	%	Importe (EUR/tonelada)
Irán	53 %	2 %	28,6 %	17,0 %	17,0 %	142,97	0 %	0
Emiratos Árabes Unidos	5,1 %	0 %	6,6 %	18,5 %	5,1 %	42,34	6,6 %	54,80

7.3. Disposición final

(158) En aras de una buena gestión, debe fijarse un periodo 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. Debe hacerse constar, además, que todas las conclusiones relativas al establecimiento de derechos formuladas a efectos del presente Reglamento son provisionales y podrán reconsiderarse a efectos de cualquier medida definitiva.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional a las importaciones de tereftalato de polietileno con un índice de viscosidad igual o superior a 78 ml/g, según la norma ISO 1628-5, actualmente clasificado en el código NC 3907 60 20 y originario de Irán y los Emiratos Árabes Unidos.

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, de los productos descritos en el apartado 1, será el siguiente:

País	Importe del derecho antidumping (EUR/t)
Irán: todas las empresas	0
Emiratos Árabes Unidos: todas las empresas	54,80

3. En caso de que las mercancías resulten dañadas antes del despacho a libre práctica y, en consecuencia, el precio pagado o pagadero se calcule proporcionalmente a efectos de determinar

el valor en aduana, de conformidad con el artículo 145 del Reglamento (CEE) n° 2454/93 de la Comisión, de 2 de julio de 1993, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) n° 2913/92 del Consejo por el que se aprueba el Código Aduanero Comunitario ⁽²⁾, el importe del derecho antidumping, calculado sobre la base de los importes indicados anteriormente, se reducirá mediante prorrateo del precio pagado o pagadero.

4. El despacho a libre práctica en la Unión del producto contemplado en el apartado 1 estará supeditado a la constitución de una garantía por un importe equivalente al 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° 1225/2009 del Consejo, las partes interesadas podrán solicitar que se les informe de los principales hechos y consideraciones con arreglo a los cuales se adoptó 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.

De conformidad con el artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 1225/2009 del Consejo, 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 será aplicable durante un periodo de seis meses.

⁽¹⁾ Véase la página 25 del presente Diario Oficial.

⁽²⁾ DO L 253 de 11.10.1993, p. 1.

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

Hecho en Bruselas, el 31 de mayo de 2010.

Por la Comisión
El Presidente
José Manuel BARROSO
