

Edición  
en lengua española

## Legislación

### Sumario

I *Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad*

- ★ **Reglamento (CE) nº 2603/2000 del Consejo, de 27 de noviembre de 2000, por el que se establece un derecho compensatorio definitivo, se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno originarias de la India, Malasia y Tailandia y se da por concluido el procedimiento antisubvenciones relativo a las importaciones de determinado politereftalato de etileno originarias de Indonesia, la República de Corea y Taiwán** ..... 1
- ★ **Reglamento (CE) nº 2604/2000 del Consejo, de 27 de noviembre de 2000, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia** ..... 21
- ★ **Reglamento (CE) nº 2605/2000 del Consejo, de 27 de noviembre de 2000, por el que se establecen derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de la República Popular de China, de la República de Corea y de Taiwán** ..... 42
- ★ **Reglamento (CE) nº 2606/2000 del Consejo, de 27 de noviembre de 2000, que modifica el Reglamento (CE) nº 772/1999 por el que se establecen derechos antidumping y compensatorios definitivos sobre las importaciones de salmón atlántico de piscifactoría originario de Noruega** ..... 61
- Reglamento (CE) nº 2607/2000 de la Comisión de 29 de noviembre de 2000 por el que se establecen valores globales de importación para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas ..... 67
- Reglamento (CE) nº 2608/2000 de la Comisión, de 29 de noviembre de 2000, por el que se fija el importe máximo de la restitución a la exportación del azúcar blanco para la decimoctava licitación parcial efectuada en el marco de la licitación permanente contemplada en el Reglamento (CE) nº 1531/2000 ..... 69
- Reglamento (CE) nº 2609/2000 de la Comisión, de 29 de noviembre de 2000, por el que se fijan los precios representativos y los importes de los derechos adicionales por importación de melaza en el sector del azúcar ..... 70
- Reglamento (CE) nº 2610/2000 de la Comisión, de 29 de noviembre de 2000, por el que se modifican las restituciones a la exportación del azúcar blanco y del azúcar en bruto sin perfeccionar ..... 72

Precio: 19,50 EUR

(continuación al dorso)

ES

Los actos cuyos títulos van impresos en caracteres finos son actos de gestión corriente, adoptados en el marco de la política agraria, y que tienen generalmente un período de validez limitado.

Los actos cuyos títulos van impresos en caracteres gruesos y precedidos de un asterisco son todos los demás actos.

<p><b>* Reglamento (CE) nº 2611/2000 de la Comisión, de 29 de noviembre de 2000, por el que se derogan los Reglamentos (CE) nºs 1667/98, 1759/98, 1760/98, 2198/98, 1392/1999 y 441/2000 relativos a las licitaciones permanentes para la exportación de cereales en poder de determinados organismos de intervención</b> .....</p>	74
<p>Reglamento (CE) nº 2612/2000 de la Comisión, de 29 de noviembre de 2000, por el que se fijan las restituciones a la exportación del aceite de oliva .....</p>	75
<p>Reglamento (CE) nº 2613/2000 de la Comisión, de 29 de noviembre de 2000, por el que se modifican los derechos de importación en el sector de los cereales .....</p>	77
<p>Reglamento (CE) nº 2614/2000 de la Comisión, de 29 de noviembre de 2000, relativo a la expedición de certificados de exportación del sistema B en el sector de las frutas y hortalizas .....</p>	80

II Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad

**Comisión**

2000/744/CE:

<p><b>* Decisión de la Comisión, de 30 de octubre de 2000, que modifica la Decisión 97/634/CE por la que se aceptan los compromisos ofrecidos con respecto a los procedimientos antidumping y antisubvenciones relativos a las importaciones de salmón atlántico de piscifactoría originario de Noruega [notificada con el número C(2000) 3150]</b> .....</p>	82
---	----

2000/745/CE:

<p><b>* Decisión de la Comisión, de 29 de noviembre de 2000, por la que se aceptan los compromisos ofrecidos en relación con los procedimientos antidumping y anti-subsunción relativos a las importaciones en la Comunidad de determinado politereftalato de etileno (PET) originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia [notificada con el número C(2000) 3603]</b> .....</p>	88
--	----

## I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

**REGLAMENTO (CE) Nº 2603/2000 DEL CONSEJO  
de 27 de noviembre de 2000**

**por el que se establece un derecho compensatorio definitivo, se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno originarias de la India, Malasia y Tailandia y se da por concluido el procedimiento antisubvenciones relativo a las importaciones de determinado politereftalato de etileno originarias de Indonesia, la República de Corea y Taiwán**

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 2026/97 del Consejo, de 6 de octubre de 1997, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(1)</sup>, y en particular, sus artículos 14 y 15,

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

Considerando lo siguiente:

**A. MEDIDAS PROVISIONALES**

- (1) La Comisión, mediante el Reglamento (CE) nº 1741/2000 <sup>(2)</sup> (el «Reglamento provisional»), estableció derechos compensatorios provisionales sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno originarias de la India, Malasia, Taiwán y Tailandia.
- (2) A raíz de una investigación antidumping paralela, se establecieron derechos antidumping provisionales mediante el Reglamento (CE) nº 1742/2000 de la Comisión <sup>(3)</sup> sobre las importaciones en la Comunidad de determinado politereftalato de etileno originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia.
- (3) Se recuerda que la investigación sobre las subvenciones y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de octubre de 1998 y el 30 de septiembre de 1999 (el «período de investigación» o «PI»). El examen de las tendencias relevantes para el análisis del perjuicio abarcó el período que va del 1 de enero de 1996 al final del PI (el «período de análisis»).

**B. PROCEDIMIENTO ULTERIOR**

- (4) Una vez comunicados los hechos y las consideraciones esenciales sobre cuya base se decidió imponer medidas provisionales, varias partes interesadas presentaron

comentarios por escrito. De conformidad con lo dispuesto en el apartado 5 del artículo 11 del Reglamento (CE) nº 2026/97 del Consejo (el «Reglamento de base»), se concedió a todas las partes interesadas que solicitaron una audiencia la oportunidad de ser oídas por la Comisión.

- (5) La Comisión siguió recabando y verificando toda la información que consideró necesaria a efectos de sus conclusiones definitivas.
- (6) Se informó a las partes de los hechos y consideraciones esenciales sobre cuya base se pretendía recomendar la imposición de derechos compensatorios definitivos y la percepción definitiva de los importes garantizados mediante derechos provisionales.

También se les concedió un plazo para que pudieran presentar observaciones a raíz de esta comunicación.

- (7) Se examinaron los comentarios orales y escritos presentados por las partes interesadas y, cuando se estimó oportuno, se tuvieron en cuenta a efectos de las conclusiones definitivas.
- (8) Después de analizar las conclusiones provisionales sobre la base de la información recogida desde entonces, se determinó que debían confirmarse las principales conclusiones alcanzadas en el Reglamento provisional.

**C. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR**

**1. Producto afectado**

- (9) El Reglamento provisional definía el producto afectado como politereftalato de etileno («PET») con un coeficiente de viscosidad de 78 ml/g o más, según la norma DIN (Deutsche Industrienorm) 53728, clasificado en los códigos NC 3907 60 20 y ex 3907 60 80 (Código TARIC 3907 60 80 10). Puesto que no se han recibido nuevas informaciones sobre esta definición, se confirman las conclusiones provisionales relativas al producto afectado.

<sup>(1)</sup> DO L 288 de 21.10.1997, p. 1.

<sup>(2)</sup> DO L 199 de 5.8.2000, p. 6.

<sup>(3)</sup> DO L 199 de 5.8.2000, p. 48.

## 2. Producto similar

- (10) En el considerando 16 del Reglamento provisional, la Comisión constató que el PET fabricado por la industria de la Comunidad y vendido en el mercado comunitario y el fabricado en los países afectados y exportado a la Comunidad eran productos similares, puesto que no existían diferencias en las características y aplicaciones técnicas básicas de los distintos tipos de PET. Puesto que no se presentó ninguna nueva prueba al respecto, se confirman las conclusiones provisionales relativas al producto similar.

### D. SUBVENCIONES

- (11) Salvo que se disponga lo contrario en el presente documento, se confirman definitivamente las conclusiones a las que se llegó en el Reglamento provisional respecto a las subvenciones sujetas a derechos compensatorios obtenidas por los productores exportadores.

#### I. INDIA

#### Aspectos generales

##### 1. Inicio de la investigación

- (12) El Gobierno de la India alega que la Comisión inició la investigación infringiendo el artículo 10 del Reglamento de base y el apartado 2 del artículo 11 del Acuerdo de la OMC sobre Subvenciones y Medidas de Salvaguardia (Acuerdo SMS). Alega que las informaciones contenidas en la denuncia sobre las subvenciones y el perjuicio eran inexactas e incompletas y no constituían pruebas suficientes para iniciar el procedimiento.
- (13) Frente a esta alegación, se comprobó que la denuncia contenía pruebas suficientes de la existencia de subvenciones y perjuicio, a efectos del apartado 2 del artículo 10 del Reglamento de base y el apartado 2 del artículo 11 del Acuerdo SMS. De hecho, contenía información sobre las subvenciones, el perjuicio y la causalidad a la que podía acceder fácilmente el denunciante. Por lo que respecta a las subvenciones, debe recordarse que la mayoría de los regímenes existentes en la India ya se examinaron y fueron objeto de medidas compensatorias en el ámbito de investigaciones anteriores sobre importaciones de este país, concretamente de películas de PET, productos lisos laminados de acero, etc. De conformidad con lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 10 del Reglamento de base, la Comisión examinó la exactitud y pertinencia de las pruebas contenidas en la denuncia, que se consideraron suficientes para justificar la apertura de una investigación. Por consiguiente, no puede aceptarse esta alegación.

##### 2. Anuncio de inicio

- (14) El Gobierno de la India alega que el anuncio de inicio <sup>(1)</sup> no se ajusta a los criterios establecidos en el apartado 2 del artículo 22 del Acuerdo SMS, ya que no contiene información sobre los argumentos en los que se basa la alegación sobre la existencia de subvenciones ni un resumen de los elementos en los que se basa la alegación sobre la existencia de un perjuicio.

- (15) El apartado 2 del artículo 22 del Acuerdo SMS dispone que todo anuncio público de inicio de una investigación deberá contener una serie de informaciones, entre otras una descripción de las subvenciones que van a ser investigadas y un resumen de los elementos en los que se basa la alegación sobre la existencia de un perjuicio. Por lo que se refiere a la alegación sobre la existencia de subvenciones, se declara en el anuncio de inicio que «Se alega que los productores del producto afectado originario de la India se han beneficiado de diversas subvenciones concedidas por el Gobierno indio. Estas subvenciones consisten en exenciones de impuestos, importaciones de materias primas y bienes de capital sin pagar derechos de importación y ayudas a las empresas orientadas a la exportación y a las empresas establecidas en las zonas francas industriales» y que «los regímenes citados constituyen subvenciones porque implican una contribución financiera del Gobierno de la India y confieren una ventaja a sus perceptores, es decir, a los productores exportadores de politereftalato de etileno. Se alega que dependen del resultado de las exportaciones y son, en consecuencia, específicas y compensables.» Por lo que se refiere a la alegación sobre la existencia de un perjuicio, se declara en el anuncio de inicio que «El denunciante ha proporcionado pruebas de que las importaciones del producto afectado originarias de la India, Indonesia, la República de Corea, Malasia, Taiwán y Tailandia han aumentado en su conjunto en términos absolutos y en términos de cuota de mercado.» Además, «Se alega que los volúmenes y los precios del producto importado afectado han tenido, entre otras consecuencias, un impacto negativo sobre la cuota de mercado y sobre los precios cobrados por los productores comunitarios, originando efectos desfavorables sustanciales sobre los resultados globales y la situación financiera de la industria de la Comunidad.»

Este texto constituye un resumen adecuado de las alegaciones sobre la existencia de subvenciones y de un perjuicio.

#### Subvenciones

##### 1. Sistema de cartilla de derechos (DEPB)

###### a) DEPB anterior a la exportación

- (16) El Gobierno de la India declara que el DEPB anterior a la exportación se suprimió el 1 de abril de 2000. Por consiguiente, no deberían imponerse derechos compensatorios en relación con este sistema, ya que esta imposición sería contraria al artículo 15 del Reglamento de base.
- (17) Tras la comunicación de los principales hechos y consideraciones, el Gobierno de la India facilitó pruebas de que este sistema se había abolido efectivamente y que, por lo tanto, ya no se beneficiaban de él los productores exportadores indios. Por consiguiente, se aceptó esta alegación y se excluyó la ventaja correspondiente del cálculo de los tipos de subvención. Dado que el sistema no está sujeto a medidas compensatorias, ya no es necesario referirse a otras alegaciones formuladas por las partes interesadas relacionadas con él.

<sup>(1)</sup> DO C 319 de 6.11.1999, p. 2.

b) *DEPB posterior a la exportación*

- (18) El Gobierno de la India alega que la Comisión cometió un error manifiesto al evaluar si este sistema debía someterse a medidas compensatorias. En particular, la Comisión habría concluido erróneamente que el Gobierno indio no dispone de un sistema que permita comprobar los insumos que se consumen en el proceso de producción y si este sistema se aplica efectivamente. Además, alega que la evaluación por la Comisión de las ventajas obtenidas al amparo de estos regímenes es incorrecta, ya que sólo el sistema de devolución excesiva de derechos podía considerarse una subvención a efectos del artículo 2 del Reglamento de base.
- (19) La Comisión utilizó el método descrito a continuación para determinar si el DEPB posterior a la exportación constituía una subvención sujeta a medidas compensatorias y, en caso afirmativo, para calcular la magnitud del beneficio obtenido. A efectos del inciso (ii) de la letra a) del apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base, se ha llegado a la conclusión de que este sistema implica una contribución financiera del Gobierno de la India, ya que este último no recauda unos ingresos públicos que deberían exigirse normalmente (en este caso, derechos de importación). También se otorga una ventaja al beneficiario al no tener que pagar los productores exportadores los derechos de importación adeudados en principio.
- (20) No obstante, el inciso (ii) de la letra a) del apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base contempla una excepción a esta regla general para los regímenes de condonación y devolución que respeten lo dispuesto en la letra i) del anexo I, en el anexo II (definición y reglas aplicables a los sistemas de devolución) y en el anexo III (definición y reglas aplicables a los sistemas de devolución en casos de sustitución) de dicho Reglamento.
- (21) El análisis correspondiente reveló que el DEPB posterior a la exportación no constituye un sistema de devolución ni un sistema de devolución en casos de sustitución. Este sistema carece de la obligación de importar únicamente insumos que se consuman en el proceso de producción de las mercancías exportadas (anexo II del Reglamento de base). Además, no existe un sistema de verificación que permita comprobar si los productos importados son consumidos efectivamente en dicho proceso de producción. Tampoco se trata de un sistema de devolución en casos de sustitución, ya que las mercancías importadas no necesitan serlo en una cantidad igual ni poseer unas características idénticas a las de los insumos obtenidos en el mercado interior que se han utilizado para la producción de exportaciones (anexo III del Reglamento de base). Por último, los productores exportadores pueden beneficiarse del DEPB independientemente de que importen o no insumos. Para que un exportador pueda beneficiarse de este sistema, basta con que exporte mercancías, y no necesita demostrar que importó insumos; por lo tanto, los productores exportadores que adquieren todos sus insumos localmente y no importan mercancías que puedan utilizarse como tales también pueden beneficiarse de las ventajas otorgadas por el DEPB. Por consiguiente, el DEPB posterior a la exportación no cumple ninguna de las disposiciones de los anexos I a III. Puesto que este sistema no constituye una excepción a la definición de subvención que figura en el artículo 2, el beneficio sujeto a medidas compensatorias consiste en la condonación total de los derechos de importación normalmente adeudados sobre todas las importaciones.
- (22) Se desprende claramente de lo anterior que la condonación de una cantidad de derechos de importación excesiva sólo constituye la base para el cálculo del importe del beneficio en el caso de sistemas de devolución bona fide o de devolución en casos de sustitución. Dado que se ha establecido que el DEPB posterior a la exportación no corresponde a ninguna de estas dos categorías, la ventaja consiste en la condonación total de los derechos de importación y no en una supuesta condonación excesiva.
- (23) Por lo que respecta al sistema de verificación, este argumento se refiere a si el DEPB posterior a la exportación puede considerarse un sistema de devolución o un sistema de devolución en casos de sustitución. Puesto que se ha concluido que este último no corresponde a ninguno de estos sistemas, a efectos de los anexos II y III del Reglamento de base, no es necesario efectuar un examen más profundo de este tema. Aunque el DEPB reuniera los criterios exigidos en los anexos II y III, se llegaría a la conclusión de que no existe ningún sistema de verificación razonable. Las listas de input/output son una lista de elementos (y de sus respectivas cantidades) que pueden consumirse en el proceso de producción. Sin embargo, estas normas no constituyen un sistema de verificación a efectos del apartado 5 del anexo II del Reglamento de base, ya que no prevén una verificación de los insumos que son consumidos en el proceso de producción ni un sistema para comprobar si se importaron realmente.
- (24) En vista de lo anterior, no puede aceptarse esta alegación, por lo que se confirman las conclusiones provisionales sobre la sujeción de este sistema a medidas compensatorias y el cálculo del beneficio.

## 2. Zonas francas industriales (EPZ)/unidades orientadas a la exportación (EOU)

- (25) Un productor exportador y el Gobierno de la India alegaron que no se debía considerar que los beneficios obtenidos del sistema EOU implicasen una subvención, puesto que la exención de impuestos especiales y derechos con arreglo a este sistema solamente se concedía para los insumos consumidos en la fabricación del producto final exportado. Se adujo que constituía un sistema de devolución, a efectos de la primera parte del anexo I y el anexo II del Reglamento de base.

- (26) Dos exportadores indios están situados en una EOU. Independientemente de si se trata de un sistema de devolución a efectos del Reglamento de base, la Comisión, tras volver a examinar la cuestión, acepta de hecho que no se ha producido ninguna condonación excesiva de derechos en el caso de las empresas afectadas. Por lo tanto, en la actual investigación, la exención de derechos sobre las materias primas para estas empresas no estará sujeta a medidas compensatorias.
- (27) Los importes de la subvención para las dos empresas establecidas en EPZ/EOU se ha limitado por lo tanto a la exención de derechos de aduana sobre los bienes de capital, y se han reducido respectivamente a 0,37 % y 4,43 %.

### 3. Sistema de exenciones de derechos de importación sobre los bienes de capital para industrias exportadoras (EPCGS)

- (28) El Gobierno de la India señaló que, en el sistema EPCG, no se impone al beneficiario ninguna obligación de exportar todos los productos fabricados con bienes de capital, y el que tiene permiso es libre de vender parte de su producción en el mercado interior. El Gobierno de la India sostuvo, por lo tanto, que cualquier beneficio conferido bajo este sistema debe asignarse a la producción total.
- (29) En respuesta a este argumento, debe subrayarse que, según el considerando 52 del Reglamento provisional, dependiendo del nivel de compromiso de exportación que la empresa esté dispuesta a aceptar, se le permitirá importar bienes de capital libres de derechos o con un tipo de derecho reducido. Este sistema está por lo tanto supeditado por ley a la cuantía de las exportaciones, ya que no puede obtenerse ningún beneficio sin ese compromiso previo. Como tal, se considera que es específico, de conformidad con lo previsto en la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base. Puesto que se trata de una subvención a la exportación, se considera que beneficia a las exportaciones. En conclusión, el denominador correcto consiste en las ventas de exportación totales.
- (30) Puesto que no se recibió ningún otro comentario relativo a este sistema tras la comunicación de las conclusiones provisionales, se confirman las conclusiones de los considerandos 50 a 57 del Reglamento provisional.

### 4. Importe de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios

- (31) Todas las subvenciones constatadas se han identificado como subvenciones a la exportación. El importe de las subvenciones a la exportación sujetas a derechos compensatorios, expresado *ad valorem* para los productores exportadores investigados es el siguiente:

Tipo de subvención	DEPB	EPCGS	EPZ/EOU	Total
	Posterior a la exportación			
Reliance Industries Limited	6,52 %	1,71 %		8,23 %
Futura Polymers Limited			0,37 %	0,37 %
Pearl Engineering Polymers Limited	5,01 %	0,79 %		5,8 %
Elque Polyester Limited			4,43 %	4,43 %
Las demás				8,23 %

- (32) El margen medio ponderado de subvención a escala nacional para todos los productores exportadores investigados, que representan más del 90 % de las exportaciones del producto afectado a la Comunidad originarias de la India, está por encima del margen mínimo del 3 % aplicable a las subvenciones.
- (33) Teniendo en cuenta el elevado nivel de cooperación, para determinar la cuota residual correspondiente a las empresas que no cooperaron se utilizó el tipo del margen de subvención más elevado entre las empresas que cooperaron, es decir, el 8,23 %

## II. INDONESIA

- (34) Puesto que no se recibió ningún comentario sustancial tras la comunicación de las conclusiones provisionales, se confirma la conclusión de que el margen de subvención para Indonesia es insignificante, así como las conclusiones del considerando 78 del Reglamento provisional. Por lo tanto, debe darse por concluido el procedimiento referente a Indonesia.

## III. COREA

- (35) Puesto que no se recibió ningún comentario tras la comunicación de las conclusiones provisionales, se confirma la conclusión de que el margen de subvención para Corea es insignificante, así como las conclusiones del considerando 79 del Reglamento provisional. Por lo tanto, debe darse por concluido el procedimiento referente a Corea.

## IV. MALASIA

## 1. Introducción

- (36) En el Reglamento provisional, el beneficio derivado de la situación de empresa pionera se consideró erróneamente en el considerando 132 como una subvención a la exportación. No obstante, se confirman las conclusiones sobre la sujeción del sistema a derechos compensatorios de los considerandos 93 a 95, al tratarse de una subvención nacional específica. Esto implica que el importe de la subvención constatado ya no debe compensarse con el derecho compensatorio.
- (37) Puesto que no se recibió ningún otro comentario tras la comunicación de las conclusiones provisionales, se confirman las conclusiones de los considerandos 80 a 133 del Reglamento provisional, bajo corrección de ciertos errores de cálculo.

## 2. Importe de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios

- (38) El importe de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios, de conformidad con las disposiciones del Reglamento de base, expresadas *ad valorem* para los productores exportadores investigados, es el siguiente:

Tipo de subvención	Exportación	Nacional	Nacional	Exportación	Total
	Doble deducción	Situación de empresa pionera	Exención de los derechos de importación y del impuesto sobre las ventas	Exención de los derechos de importación y del impuesto sobre las ventas	
Hualon Corporation (M) Sdn. Bhd.	0	3,3 %	0	0,27 %	3,57 %
MPI Polyester Industries Sdn. Bhd.	0	0	0,91 %	0	0,91 %
Las demás					3,57 %

- (39) El margen medio ponderado de subvención a escala nacional para todos los productores exportadores investigados, que representan más del 90 % de las exportaciones del producto afectado a la Comunidad originarias de Malasia, está por encima del margen mínimo del 2 % aplicable a las subvenciones de este país.

## V. TAIWÁN

- (40) Una empresa alegó que la Comisión cometió un error al calcular el beneficio que obtuvo bajo este sistema en forma de exención de los derechos de importación de maquinaria. Se volvió a calcular dicho beneficio y se constató que se había producido un error de cálculo. Se rectificó el error, con lo cual el beneficio se reduce del 1,92 % al 0,27 %.
- (41) La Comisión investigó después a fondo el expediente completo de Taiwán, incluida la verificación de los cálculos para los cuatro productores exportadores, a fin de analizar la incidencia de esta revisión en la determinación del margen de subvención a escala nacional.
- (42) Se estableció que, a consecuencia de la disminución del tipo de subvención para la empresa anteriormente mencionada, el margen a escala nacional ha disminuido un 0,94 %, situándose por debajo del umbral mínimo para este país, del 1 %. Por lo tanto, debe darse por concluida la investigación referente a las importaciones originarias de Taiwán.

## VI. TAILANDIA

## 1. General

- (43) En la fase provisional se constató que, aunque una zona de Tailandia (zona 3) constituye una área geográfica claramente delimitada que responde a la definición de zona desfavorecida, a efectos del apartado 3 del artículo 4 del Reglamento de base, los beneficios de los diversos sistemas de subvenciones son sectorialmente específicos, ya que el acceso a los programas está limitado a ciertas industrias. El Gobierno de Tailandia alega que estos sistemas están disponibles para una gran variedad de industrias y están, por lo tanto, generalmente a su alcance.
- (44) Se constató que el Gobierno de Tailandia ha elaborado una lista de las actividades que pueden optar a la promoción de las inversiones y que limita por definición el acceso a las subvenciones, ya que las empresas que fabrican productos que no son promovibles no pueden gozar de los beneficios otorgados por la Ley de promoción de las inversiones. Además, esta lista debe considerarse como una lista positiva que define claramente los productos específicos a cuyos fabricantes se favorece en relación con otros. El hecho de que la Ley de promoción de las inversiones beneficie a unos 200 productos es irrelevante, ya que las empresas que no fabrican estos productos están excluidas de cualquier beneficio. Por lo tanto, se confirman las conclusiones provisionales sobre la especificidad de la subvención.
- (45) En los considerandos 193 y 196 del Reglamento provisional, se constató que los proyectos que pueden beneficiarse de incentivos de la Comisión de Inversiones deben cumplir el criterio mínimo del 20 % de valor añadido. Se constató provisionalmente que este sistema anima a las empresas a utilizar mercancías nacionales en vez de importadas y es, por lo tanto, específico a efectos de la letra b) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.
- (46) Después de la comunicación, el Gobierno de Tailandia ha presentado pruebas de que, el criterio del valor añadido no obliga a los productores de PET a utilizar insumos nacionales en vez de importados. Demostrarían que este criterio puede cumplirse aunque solamente se utilicen materias primas importadas para la fabricación del producto final. Por lo tanto, en lo que respecta al producto investigado, este sistema no está supeditado al empleo de mercancías nacionales con preferencia a las importadas, a efectos de la letra b) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.

## 2. Exención del impuesto de sociedades

- (47) El productor exportador alega que optó por utilizar sus pérdidas netas acumuladas de los años anteriores, en vez de la exención del impuesto de sociedades, para compensar el beneficio imponible actual, y que no obtuvo por lo tanto ningún beneficio durante el período de investigación.
- (48) Se estableció que una empresa que se beneficia de la exención del impuesto sobre la renta y puede compensar al mismo tiempo sus beneficios con las pérdidas pasadas a cuenta nueva, conforme a las disposiciones normales en materia de impuestos, puede elegir utilizar cualquier opción. El Ministerio de Hacienda y la Comisión de Inversiones tailandesa confirmaron esto último. En el presente caso, se estableció que el productor exportador utilizó la exención del impuesto de sociedades, ya que el beneficio imponible no se compensó con las pérdidas netas acumuladas. De hecho, las pérdidas netas acumuladas aumentaron durante el último ejercicio presupuestario (de 1 655 089 790 baht a 1 704 894 309 baht). Si el productor exportador hubiera optado por compensar su beneficio con las pérdidas netas acumuladas, no hubiera completado la sección sobre la renta no imponible, dedicada solamente a la renta que se beneficia de la exención de la Comisión de Inversiones. Además, el Órgano de Apelación de la OMC ha establecido, en el caso de los aviones civiles de Canadá<sup>(1)</sup>, que para determinar si una contribución financiera a efectos del inciso (i) de la letra a) del apartado 1 del artículo 1 del Acuerdo SCM confiere un «beneficio», es decir, una ventaja, es necesario determinar si la contribución financiera sitúa al beneficiario en una posición más ventajosa que en caso de no haberla recibido. Según lo mencionado anteriormente, el productor exportador está en una situación más ventajosa gracias a la exención de impuesto de sociedades, ya que pudo pasar a cuenta nueva para su uso futuro un importe mayor de pérdidas acumuladas que si no hubiera sido el caso. Por lo tanto, el productor exportador utilizó la exención del impuesto sobre la renta y obtuvo un beneficio, por lo que esta solicitud no puede aceptarse.

(1) Canadá — medidas que afectan a la exportación de aviones civiles, Informe del Órgano de Apelación, Doc. WT/DS70/AB/R, 2 de agosto de 1999 (considerandos 149 y siguientes).



### 3. Exención de derechos de importación de maquinaria

- (49) Puesto que no se recibió ningún comentario relativo a este sistema, se confirman las conclusiones de los considerandos 202 a 208 del Reglamento provisional.

### 4. Importe de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios

- (50) Sobre la base de los comentarios recibidos a raíz de las conclusiones provisionales, el importe de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios, de conformidad con las disposiciones del Reglamento de base, expresadas *ad valorem* para los productores exportadores investigados, es el siguiente:

	Exención fiscal	Exención de derechos de importación de maquinaria	Total
Thai Shingkong Industry Corporation Limited	8,13 %	0,35 %	8,4 %

- (51) Puesto que al productor exportador investigado le correspondían prácticamente todas las importaciones del producto afectado en la Comunidad originario de Tailandia, el margen de subvención medio ponderado a escala nacional es superior al margen mínimo aplicable a la subvención, del 2 %.

## E. DEFINICIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

- (52) A falta de nuevos datos, se confirman las conclusiones provisionales relativas a la definición de la industria de la Comunidad de los considerandos 226 a 231 del Reglamento provisional.

## F. PERJUICIO

### 1. Observaciones preliminares

- (53) Ciertas partes interesadas cuestionaron el uso de datos presentados por la industria de la Comunidad solamente para el período que va de 1996 en adelante, mientras que los progresos en el mercado antes de ese período se basaron en datos independientes sobre prospección de mercados.
- (54) La Comisión consideró que los datos presentados por la industria de la Comunidad para el año 1995 no podían utilizarse debido a la separación de Kodak y Eastman en 1995 y a la reestructuración de las actividades de Shell. Ni Shell ni Eastman pudieron proporcionar cifras completas durante ese año.
- (55) Sin embargo, la Comisión consideró esencial describir la crisis de escasez que ocurrió en el mercado comunitario en 1995 teniendo en cuenta el impacto de este acontecimiento tanto en los precios como en la rentabilidad de la industria de la Comunidad. En ese caso, el uso de información independiente sobre prospección de mercados se consideró apropiado para establecer cuáles eran los datos básicos necesarios para evaluar la situación de la industria de la Comunidad durante el período de análisis, tal como se explica en el considerando 236 del Reglamento provisional.

### 2. Consumo

- (56) A falta de nuevos datos que las contradigan, se confirman las conclusiones referentes al consumo del producto afectado en la Comunidad de los considerandos 239 y 240 del Reglamento provisional.

### 3. Importaciones procedentes de los países afectados

Importaciones originarias de Corea, Indonesia y Taiwán

- (57) Se confirman las conclusiones descritas en el considerando 242 del Reglamento provisional sobre los márgenes mínimos de subvención para las importaciones originarias de Corea e Indonesia. Ambos países se excluyen por ello de la evaluación de perjuicio.
- (58) En vista de las nuevas conclusiones descritas anteriormente, los márgenes de subvención constatados para las importaciones originarias de Taiwán también son mínimos, por que esas importaciones no se toman en consideración a la hora de evaluar el perjuicio.

Importaciones originarias de la India, Malasia y Tailandia

#### a) Acumulación

- (59) El Gobierno de Tailandia alegó que las importaciones originarias de su país no debían evaluarse acumulativamente junto con las otras importaciones afectadas, ya que las importaciones originarias de Tailandia tenían la cuota de mercado más pequeña de los tres países afectados y no subcotizaban los precios de la industria comunitaria, lo cual demostraba, por lo tanto, que el exportador tailandés no tenía el mismo comportamiento que los exportadores de los demás países. Se consideró que estos elementos no eran nuevos, por lo que se rechazó esta alegación y se confirmó que las importaciones originarias de Tailandia debían evaluarse acumulativamente junto con las importaciones originarias de la India y Malasia.
- (60) Los Gobiernos de la India y Malasia alegaron que solamente las importaciones objeto de subvenciones originarias de sus países respectivos debían acumularse. Al establecerse que los márgenes de subvención medios ponderados de ámbito nacional para todas las importaciones investigadas originarias de la India y Malasia estaban por encima de los márgenes mínimos aplicables a la subvención, hubo que tener en cuenta todas sus exportaciones a la Comunidad. Esta alegación se rechazó por lo tanto y se concluyó que todas las importaciones originarias de la India, Malasia y Tailandia debían acumularse para evaluar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

#### b) Volumen de las importaciones

- (61) Tal como indica el siguiente cuadro, el volumen de las importaciones originarias de la India, Malasia y Tailandia aumentó considerablemente entre 1996 y el PI (casi 7 veces) hasta alcanzar un nivel de 123 563 toneladas.

Importaciones	1996	1997	1998	PI
Total de la India, Malasia y Tailandia	17 831 t	44 708 t	118 113 t	123 563 t
Índice (1996 = 100)	100	251	662	693

- (62) Después del importante crecimiento registrado entre 1996 y 1998, período en que las importaciones se duplicaron con creces cada año, el crecimiento de las importaciones se estabilizó a partir de 1998 y hasta el período de investigación. Debe señalarse no obstante que las importaciones siguieron aumentando, aunque a un ritmo más lento, a pesar del esfuerzo realizado por la industria de la Comunidad para adaptarse a la competencia ejercida por los precios de las importaciones subvencionadas y recuperar cuota de mercado.

#### c) Cuotas de mercado

- (63) Las cuotas de mercado de las importaciones afectadas evolucionó de la manera siguiente:

Cuota de mercado de las importaciones	1996	1997	1998	PI
Total de la India, Malasia y Tailandia	2,2 %	4,1 %	9,0 %	9,2 %
Índice (1996 = 100)	100	190	417	424

- (64) La cuota de mercado de las importaciones originarias de la India, Malasia y Tailandia alcanzó el 9,2 % durante el período de investigación. Esta cifra cuadruplica con creces el nivel logrado en 1996, al principio del período de análisis. Entre 1998 y el PI, la cuota de mercado de estas importaciones se redujo ligeramente debido al descenso en el volumen de las importaciones anteriormente descrito.

d) *Precios de las importaciones*

- (65) Los precios de las importaciones afectadas originarias de la India, Malasia y Tailandia disminuyeron un 34 % durante el período que va de 1996 al período de investigación. Sobre una base anual, descendieron un 16 % entre 1996 y 1997, 5 % entre 1997 y 1998 y 13 % entre 1998 y el PI. Por término medio, el precio cif del producto afectado originario de los países afectados no despachado de aduana era de 516 euros/t durante el PI. La investigación mostró que un gran número de exportadores vendía con pérdidas a la Comunidad, lo que indicaba una política de fijación de precios agresiva con respecto al mercado comunitario.

e) *Subcotización de precios*

- (66) La subcotización de precios por parte de las importaciones objeto de subvenciones, calculada tal como se detalla en el considerando 254 del Reglamento provisional, es la siguiente:

Margen de subcotización: fluctuación		
India	Malasia	Tailandia
1,2-7,9 %	11,8-12,9 %	0 %

- (67) A falta de nuevos comentarios o informaciones de las partes interesadas en sentido contrario, se confirman las conclusiones referentes a la subcotización de precios del considerando 254 del Reglamento provisional. En especial, se observa que los bajos índices medios de subcotización se debían a la sobrepresión ejercida sobre los precios por los productores exportadores de los países afectados, que no sólo vendieron el producto afectado en el mercado comunitario a precios subvencionados, sino también no rentables.

#### 4. Incidencia del tipo de cambio en las importaciones afectadas para la evaluación del perjuicio y la causalidad

- (68) Debe señalarse que la exclusión de las importaciones originarias de Taiwán del análisis del perjuicio no altera las tendencias establecidas para las importaciones afectadas en el Reglamento provisional. Por lo tanto, las conclusiones del Reglamento provisional relativas a la incidencia de las importaciones afectadas en la situación de la industria de la Comunidad y al nexo causal no se ven alteradas por la información revisada expuesta anteriormente.

#### 5. Situación de la industria comunitaria

- (69) De conformidad con el apartado 5 del artículo 8 del Reglamento de base, el examen del efecto de las importaciones subvencionadas en la industria de la Comunidad incluyó una evaluación de todos los factores e índices pertinentes que influyen en el estado de dicha industria.

Esta evaluación tuvo en cuenta todos los factores enumerados específicamente en el apartado 5 del artículo 8 del Reglamento de base. Sin embargo, no se tratan detalladamente ciertos factores, al constatar que no eran pertinentes a la hora de evaluar la situación de la industria de la Comunidad en el curso de la investigación (los datos sobre los salarios y las existencias figuran más adelante). Por lo que respecta al efecto sobre la industria de la Comunidad del considerable importe de las subvenciones compensatorias, en vista del volumen y los precios de las importaciones procedentes de los países afectados, no puede considerarse insignificante.

## Factores examinados en el Reglamento provisional

### — Inversiones:

- (70) Se constató que algunas inversiones realizadas por un productor comunitario que cooperó no se habían tenido en cuenta en la fase provisional. Tras incluir estas cifras, la situación de las inversiones no altera la tendencia establecida anteriormente.

Algunas partes interesadas sostuvieron que el nivel de las inversiones realizadas en 1998 por la industria de la Comunidad indicaba que gozaba de buena salud financiera. Otras comentaron que si el nivel de inversiones era bajo durante el PI, esto era consecuencia de los años anteriores, en que la industria de la Comunidad había registrado pérdidas, y que no podía atribuirse al efecto de las importaciones subvencionadas durante el PI.

A este respecto, la investigación ha mostrado claramente que el nivel de las inversiones alcanzado en 1997, 1998 y el PI era sobre todo una consecuencia de las decisiones tomadas en 1995, año en que las perspectivas en el sector del PET eran buenas (aunque se contrajeran pérdidas en 1996, se consideró que esta situación era temporal). En esta industria, es más importante examinar los planes de inversión que coordinar los gastos efectivos. Tal como se declara en el considerando 264 del Reglamento provisional, se confirma que, como consecuencia del mayor deterioro de su situación financiera debido a las subvenciones durante el PI, la industria de la Comunidad no ha planeado ningún aumento significativo de su capacidad para responder al aumento de la demanda en el futuro.

### — Salarios y existencias:

También se examinaron los salarios y las existencias, aunque los primeros no se consideraron un factor pertinente debido a que su participación en los costes globales era mínima y seguían siendo estables durante el período de análisis. Por lo que respecta a las existencias, dada la naturaleza estacional de estas últimas en el mercado de PET, sus niveles variaban sensiblemente a lo largo del año y, por lo tanto, no se consideró que fueran significativas para el análisis del perjuicio.

### — Crecimiento:

Aunque no se mencionara explícitamente en el Reglamento provisional, la Comisión también examinó el crecimiento en su análisis de la cuota de mercado. Este último experimentó un leve descenso por lo que respecta a la industria de la Comunidad durante el período de análisis.

### Otros factores examinados:

- (71) Se examinó después la situación de la industria de la Comunidad relativa a los siguientes indicadores.

#### — Capacidad de reunir capital:

Tal como se ha mencionado en el Reglamento provisional, las pérdidas experimentadas durante el PI eran tales que no pudo acordarse ningún nuevo plan de inversión durante ese período. Esto no mejoró la capacidad de la industria de la Comunidad de reunir capital, a pesar del aumento de la demanda.

#### — Productividad:

La productividad en términos de toneladas producidas por empleado aumentó un 67 % entre 1996 y el PI, y un 21 % entre 1998 y el PI. Un aumento tan importante de la productividad demuestra que la industria de la Comunidad hizo todo lo posible para seguir siendo competitiva.

— Rendimiento de la inversión:

	1996	1997	1998	PI
Rendimiento del capital invertido <sup>(1)</sup>	- 6 %	- 7 %	1 %	- 8 %

(<sup>1</sup>) El rendimiento del capital invertido se define como el beneficio obtenido antes de gravarlo y después de realizar los ajustes pertinentes en concepto de dividendos sobre las acciones preferentes, obligaciones e intereses pagados o recibidos sobre los préstamos a largo plazo, dividido por el capital accionario y las reservas totales junto con las obligaciones y otros préstamos a largo plazo.

Este indicador refleja la situación global de la industria de la Comunidad (en particular las líneas de actividad que operan con PET). La verificación mostró que gran parte de la tendencia negativa en el PI podía atribuirse al sector del PET. Dicho indicador coincide con el deterioro en la rentabilidad de la industria de la Comunidad.

— Flujo de efectivo

<i>(euros)</i>		
1996	Flujo neto de efectivo de entrada o salida en las actividades operativas	- 79 002 884
1997	Flujo neto de efectivo de entrada o salida en las actividades operativas	84 901 988
1998	Flujo neto de efectivo de entrada o salida en las actividades operativas	132 915 718
PI	Flujo neto de efectivo de entrada o salida en las actividades operativas	51 115 757

Este indicador refleja la situación global de la industria de la Comunidad (en particular las líneas de actividad que operan con PET). Representa el resultado operativo bruto de estas empresas, antes de contar los gastos de financiación, depreciación y reservas. La verificación mostró que gran parte del deterioro en el PI debía atribuirse al sector del PET.

## 6. Otros argumentos expuestos

### a) Argumentos generales respecto a las conclusiones de la Comisión

- (72) Algunas partes interesadas cuestionaron las conclusiones de la Comisión sobre el perjuicio, ya que algunos indicadores mostraban una tendencia estable o al aumento. A este respecto, varias partes interesadas señalaron el bajo nivel de subcotización de los precios, el aumento en el volumen de ventas y la estabilidad global de la cuota de mercado. Consideraron que estos indicadores mostraban que la industria de la Comunidad gozaba de buena salud y que, aunque los precios fueran muy bajos, se situaban a niveles normales que tenían en cuenta las condiciones actuales del mercado.
- (73) Este argumento no puede aceptarse. Tal como se ha establecido en el Reglamento provisional, el aumento en las ventas y la recuperación de la cuota de mercado en el PI, tras una pérdida del 5 % entre 1997 y 1998, se produjo una vez que la industria de la Comunidad había disminuido considerablemente sus precios para adaptarse a los de las importaciones subvencionadas. Tal como se explica en el Reglamento provisional, se ha llegado a la conclusión de que las importaciones se hicieron a precios subvencionados. A este respecto, el bajo nivel de subcotización de los precios se debe a que los precios de la industria de la Comunidad bajaron durante el PI. Esta bajada de precios fue un resultado de las importaciones subvencionadas, muy importantes en términos de volumen y cuota de mercado, que forzaron a la industria de la Comunidad a reaccionar disminuyendo sus precios.

*b) Evolución después del PI*

- (74) Muchas partes interesadas y varios delegados de los Estados miembros pidieron que la Comisión analizara y tuviera en cuenta ciertos acontecimientos que ocurrieron después del PI. En especial, estas partes subrayaron la subida rápida y sustancial de los precios de la industria comunitaria de PET frente al aumento en el coste de las materias primas. Según estas partes interesadas, la situación de la industria de la Comunidad había mejorado radicalmente desde el PI y era probable que ya no sufriera un perjuicio importante.
- (75) Debe recordarse que el apartado 1 del artículo 11 del Reglamento de base estipula que normalmente no se tendrá en cuenta la información relativa a un período posterior al de investigación. Basándose en la jurisprudencia del Tribunal, la evolución después del PI solamente podrá tomarse en consideración si se demuestra que la imposición de medidas compensatorias resulta inadecuada.
- (76) La Comisión analizó los progresos en el mercado de PET durante el período de nueve meses que sigue al PI, es decir, del 1 de octubre de 1999 al 30 de junio de 2000. Se constató que los precios en las ventas de PET realizadas por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario sufrían un aumento continuo. El precio de venta medio para el período de nueve meses era alrededor de un 40 % más alto que la media en el PI. Este aumento fue más rápido que el aumento en los costes (alrededor del 20 %), lo cual llevó a una mejora de la situación financiera de la industria de la Comunidad. No obstante, durante este período de nueve meses, la rentabilidad de las ventas de la industria de la Comunidad aún era negativa, situándose en - 2 % por término medio, lo cual indicaba que su rendimiento financiero seguía siendo insatisfactorio y estaba lejos del nivel que podía garantizar la viabilidad de esta industria.
- (77) Esta evolución se debe sobre todo al aumento en los precios del crudo que se ha producido desde mediados de 1999 y ha afectado sensiblemente a todos los precios del polímero algunos meses más tarde. Debe también señalarse que ha habido un aumento constante en las ventas y en la cuota de mercado de la industria de la Comunidad, a expensas de las importaciones subvencionadas. Sin embargo, la disminución del volumen de estas importaciones puede deberse a la apertura de una investigación antisubvenciones. En el presente caso, la evolución en el tipo de cambio dólar/euro también ha hecho que estas importaciones sean menos atractivas.
- (78) Debe señalarse que los tipos de cambio, así como el precio del crudo, son sumamente volubles y los cambios pueden ser temporales. Además, en caso de que la investigación antisubvenciones en curso finalizara sin la imposición de medidas, es probable que las importaciones subvencionadas recuperaran rápidamente cuota de mercado.
- (79) Sobre la base de lo anterior, se concluyó que los progresos acaecidos después del PI no demuestran que el perjuicio causado por las importaciones subvencionadas haya desaparecido. Por consiguiente, la imposición de medidas compensatorias está justificada.

**7. Conclusión sobre el perjuicio**

- (80) Puesto que no se han presentado nuevos argumentos relativos al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, se confirma la conclusión de que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante a efectos del artículo 8 del Reglamento de base, tal como se establece en los considerandos 265 a 268 del Reglamento provisional.

**G. CAUSALIDAD**

- (81) Varias partes interesadas siguieron sosteniendo que la Comisión había concluido erróneamente que las importaciones originarias de los países afectados eran la causa del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad mientras que, en su opinión, la situación de esta industria y el nivel de precios en el mercado comunitario se debían a otros factores. En ese sentido, reiteraron los temas planteados en la fase provisional (incluidos el precio de las materias primas, la situación de excesiva capacidad de producción, la competencia entre productores de PET).
- (82) Como no se proporcionó ninguna nueva información relativa a esta causa, se confirma la conclusión de que las importaciones de PET originarias de los países afectados han causado un perjuicio a la industria de la Comunidad, tal como se declara en el considerando 290 del Reglamento provisional.

## H. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

## 1. Efecto probable de la imposición de medidas en las industrias usuarias

## a) Investigación

- (83) Teniendo en cuenta el bajo nivel de cooperación por parte de los usuarios durante la primera fase de la investigación, la Comisión decidió investigar más a fondo el probable efecto de la imposición de medidas en las industrias usuarias. Por lo tanto, mandó 90 cuestionarios nuevos y simplificados a los usuarios de PET, algunos de los cuales ya lo habían recibido, aunque no habían contestado. Otras 19 empresas que no habían cooperado al principio presentaron previamente respuestas completas en los plazos establecidos.

Las nuevas empresas cooperantes son:

— tres transformadores de productos semielaborados en botellas:

Lux PET GmbH & Co. (Luxemburgo)

Puccetti Spa (Italia)

EBP SA (España)

— cuatro productores de películas y hojas de PET que utilizan el producto afectado:

RPC Cobelplast Montonate Srl (Italia)

Moplast Spa (Italia)

Aluisse Thermoplastic (Reino Unido)

Klöckner Pentaplast BV (Países Bajos)

— cuatro productores de bebidas sin alcohol:

L'abeille (Francia)

Pepsico Food Beverages Intl. Ltd. (Italia)

Pepsico France (Francia)

Europe embouteillage Snc (Francia)

— ocho productores de agua mineral y de manantial:

Aguas Minerales Pascual SL (España)

Eycam Perrier SA (España)

Font Vella SA & Aguas de Lanjarón SA (España)

Italaquae Spa (Italia)

Neptune SA (Francia)

Roxane SA (Francia)

San Benedetto (Italia)

Società Generale delle acque minerali arl (Italia).

En total, los datos presentados por las empresas que rellenaron el primer o el segundo cuestionario abarcaron el 26 % del consumo comunitario de PET durante el PI. Las cifras sobre los costes establecidas al agregar esta información se han considerado representativas de los diversos subsectores usuarios del producto, ya que la información específica suministrada por las empresas coincidía en gran parte cuando se trataba de empresas pertenecientes a los mismos subsectores.

- (84) Tras la imposición de medidas provisionales, la Comisión recibió documentación variada de usuarios o de sus asociaciones representativas. Ésta incluía sobre todo comentarios sobre los últimos progresos en el mercado de PET y argumentos sobre el posible efecto de las medidas en los sectores usuarios. Esta documentación procedía de:

— Schmalbach-Lubeca, la empresa transformadora más grande de Europa (18 % del consumo comunitario de PET),

— la asociación de «transformadores plásticos europeos» (EUPC),

— UNESDA, una asociación que representa a los productores de bebidas sin alcohol,

— el grupo Nestlé, reiterando que las cifras presentadas para el mercado francés son representativas del mercado europeo en general (las compras europeas totales de PET realizadas por este grupo representan un 9 % del consumo comunitario de este producto, un 3 % solamente para el mercado francés).

Esta documentación, al igual que la remitida por las asociaciones que representan a los productores de agua (que se han dado a conocer durante la primera fase de la investigación), se ha tenido en cuenta. En conjunto, representa al menos la mitad del mercado.

## b) Descripción de los sectores usuarios

- (85) Después de analizar toda la información proporcionada, se llegó a la conclusión de que el sector de los usuarios, dividido al principio en tres grupos (fabricantes de productos semielaborados, productores de agua y productores integrados de bebidas sin alcohol), consistía fundamentalmente en dos grupos:
- los transformadores, incluidos los fabricantes de productos semielaborados y botellas, así como los productores de hojas de PET. Estos usuarios realizan una simple actividad de transformación; por lo tanto, el coste del PET es con diferencia el elemento principal de sus costes globales. Los fabricantes de botellas y productos semielaborados venden la gran mayoría de su producción a embotelladores de bebidas sin alcohol. Los productores de hojas, que representan solamente una pequeña proporción del sector de los transformadores, venden a diversos tipos de industrias que las utilizan principalmente para envasar sus mercancías;
  - los embotelladores de bebidas sin alcohol, incluida el agua y las bebidas sin alcohol gasificadas o no, leche, zumos de fruta, etc. La división de este grupo de usuarios entre productores de agua y bebidas sin alcohol no es pertinente, ya que en muchos casos el mismo fabricante embotella tanto agua como bebidas sin alcohol. Es más apropiado distinguir entre las diversas bebidas que fabrican puesto que, en términos relativos, la proporción del PET dentro de su coste de producción depende del coste intrínseco de esas bebidas (las sodas o los zumos de fruta requieren unos insumos más costosos que el agua). En cualquier caso, el PET sigue siendo un elemento del coste total bastante importante y los problemas con los que se enfrentan los embotelladores en relación con el suministro de PET son similares, independientemente del producto que envasen.
- (86) Debe señalarse que existe una relación operativa muy estrecha entre los transformadores (excepto los fabricantes de hojas) y los embotelladores:
- los embotelladores compran casi toda la producción de los transformadores;
  - cada transformador tiene un número muy limitado de clientes (a menudo solamente uno);
  - los transformadores operan sobre una base contractual con sus clientes, y estos contratos incluyen a menudo disposiciones que tienen en cuenta automáticamente los cambios en el precio del PET o se vuelven a negociar regularmente.

Por lo tanto, el efecto de las medidas tal como se describe más abajo no debería acumularse, ya que se transmitirá directamente, en gran parte, a los principales clientes de los transformadores, es decir, los embotelladores de bebidas sin alcohol.

## c) Efecto previsible de las medidas en los usuarios

- (87) Después de tener en cuenta las nuevas cifras proporcionadas, la situación de los usuarios que suministraron la información totalmente cuantificada era la siguiente:

		Consumo de PET en % del consumo comunitario	PET en % del coste de producción	Empleados que trabajan con productos que utilizan PET
Transformadores	Fabricantes de productos semielaborados y botellas	7	66	770
	Productores de hojas de PET	1	55	186
Embotelladores de bebidas sin alcohol	Agua de mineral y manantial	18	24	6 766
	Bebidas sin alcohol	1	9	298
Total		26		8 020



d) *Efecto en los transformadores*

- (88) Se calculó que la imposición de las medidas compensatorias propuestas, teniendo en cuenta sus volúmenes de compras de PET originario de los países afectados durante el período de investigación, traería consigo un aumento del 0,75 % en el coste de producción de los transformadores que fabrican productos semielaborados y botellas. En ese sentido, el efecto de las medidas en los productores de hojas de PET sería de alrededor del 0,4 %. Debido a su relación contractual con los clientes, es probable que los transformadores puedan repercutir la mayor parte de este aumento en el coste a sus clientes. Se calcula por lo tanto que el efecto de las medidas compensatorias en la rentabilidad de estas empresas será muy limitado.

e) *Efecto en los embotelladores de bebidas sin alcohol*

- (89) Se calculó que la imposición de medidas compensatorias propuestas, teniendo en cuenta sus volúmenes de compras de PET originario de los países afectados durante el período de investigación, traerá consigo un aumento medio inferior a 0,2 % en el coste de producción de los embotelladores de bebidas sin alcohol. Puede considerarse por tanto que el aumento en los costes será insignificante.

## 2. Precio al por menor de las bebidas

- (90) Se constató que los precios del agua y de las bebidas sin alcohol embotelladas había aumentado a un ritmo prácticamente constante del 1-2 % al año durante la última década (estadísticas sobre índices de precios al por menor de Eurostat). Durante el mismo período, los precios del PET fueron sumamente volubles, sin influir por ello en los precios al por menor del agua y de las bebidas sin alcohol embotelladas. Por lo tanto, se rechaza la alegación sobre el posible efecto inflacionista de las medidas en los precios al por menor del agua y las bebidas sin alcohol embotelladas.

## 3. Efecto probable de la imposición de medidas en la industria de la Comunidad y las industrias proveedoras

- (91) Las medidas propuestas beneficiarán en principio a la industria de la Comunidad, que ha demostrado, a través de sus esfuerzos de reestructuración y el impresionante aumento de su productividad, su determinación de mantener su presencia en un mercado comunitario en rápido crecimiento. La imposición de medidas permitirá a esta industria mejorar su rentabilidad y le brindará la oportunidad de realizar nuevas inversiones, fundamentales en una actividad tan costosa, para asegurar una presencia viable de sus empresas en la Comunidad a largo plazo.
- (92) Puesto que la situación de la industria proveedora de la Comunidad depende de la salud financiera de los productores comunitarios de PET, la mejora de esta situación a través de la imposición de medidas también beneficiará a dicha industria. Esto ha sido confirmado por las empresas proveedoras cooperantes.

## 4. Conclusión sobre el interés comunitario

- (93) Sobre la base de la información adicional obtenida de los usuarios, se ha llegado a la conclusión de que el efecto de las medidas en estos últimos será limitado. En la medida en que los transformadores puedan repercutir la mayoría del aumento en los costes a sus clientes, se calcula que la incidencia consolidada de las medidas en la rentabilidad global de los productores de bebidas será mínima.
- (94) Además, se confirma que no es probable que se reubique la fabricación de productos semielaborados en países no comunitarios, que los precios al por menor de las bebidas no alcohólicas no se verán en general demasiado afectados por las fluctuaciones en los precios del PET y que la imposición de medidas redundará claramente en interés de la industria de la Comunidad y de las industrias proveedoras.
- (95) Puesto que no se han recibido nuevos argumentos relativos al interés comunitario, se confirma la conclusión de que no existen razones de peso para no imponer medidas, tal como se establece en el considerando (344) del Reglamento provisional.

## I. NO IMPOSICIÓN DE DERECHOS

- (96) En vista de lo anterior y de que los márgenes medios ponderados de subvención a escala nacional para las importaciones originarias de Indonesia, Corea y Taiwán son mínimos, se decide definitivamente no imponer derechos compensatorios por lo que se refiere a las importaciones originarias de estos países. Por lo tanto, el procedimiento por lo que se refiere a las importaciones procedentes de estos últimos debería darse por concluido.

## J. ACTUACIÓN DEFINITIVA

- (97) En vista de las conclusiones a las que se ha llegado en lo referente a la subvención, el perjuicio, la causalidad y el interés comunitario, se considera que deben imponerse medidas compensatorias para evitar que las importaciones subvencionadas de la India, Malasia y Tailandia sigan causando perjuicio a la industria de la Comunidad.
- (98) A falta de nuevas informaciones, se confirma la metodología utilizada para determinar el margen de perjuicio descrita en los considerandos 349 y 350 del Reglamento provisional.
- (99) Para evitar que las fluctuaciones en los precios del PET causadas por la evolución de los precios del crudo traigan consigo la percepción de unos derechos más elevados, se considera apropiado imponer derechos en forma de un importe específico por tonelada. Esta cantidad resulta de la aplicación del coeficiente de derechos compensatorios respecto a los precios de exportación cif utilizados para calcular el nivel necesario para obtener la supresión del perjuicio durante el período de investigación.
- (100) Ello llevó a los siguientes tipos del derecho compensatorio (por tonelada) para los productores exportadores cooperantes:
- |  |             |
|--|-------------|
| a) INDIA                                   |             |
| Reliance Industries Limited                | 41,3 EUR/t  |
| Pearl Engineering Polymers Limited         | 31,3 EUR/t  |
| Elque Polyesters Limited                   | 22,0 EUR/t  |
| Futura Polymer Limited                     | 0           |
| b) MALASIA                                 |             |
| MPI Polyester Industries Sdn. Bhd.         | 0           |
| Hualon Corporation (M) Sdn. Bhd.           | 16,6 EUR/t  |
| c) TAILANDIA                               |             |
| Thai Shinkong Industry Corporation Limited | 49,1 EUR/t. |
- (101) Para evitar que las empresas no cooperantes se beneficien de la falta de cooperación, se consideró apropiado fijar el tipo del derecho para estas empresas en función del importe del tipo más alto establecido para cualquier productor exportador cooperante, es decir, 41,3 euros/t para los productores indios, 16,6 euros/t para los productores malasios y 49,1 euros/t para los productores tailandeses.
- (102) Los derechos compensatorios específicos para cada empresa individual fijados en el presente Reglamento se han determinado sobre la base de las conclusiones de la presente investigación. En consecuencia, reflejan la situación constatada durante esta investigación en relación con dichas empresas. Estos derechos (en comparación con el derecho de ámbito nacional aplicable a «las demás empresas») son por lo tanto exclusivamente aplicables a las personas jurídicas específicamente mencionadas. Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «las demás empresas».
- (103) Cualquier solicitud de aplicación de esos tipos de derecho compensatorio individuales por empresa (por ejemplo, tras un cambio de nombre de la entidad o tras la creación de nuevas entidades de producción o de ventas) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión <sup>(1)</sup> con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa vinculadas a la producción, las ventas interiores y de exportación asociadas, por ejemplo, con ese cambio de nombre o en las entidades de producción y ventas. La Comisión, si procede, y previa consulta al Comité consultivo, modificará en consecuencia el Reglamento poniendo al día la lista de empresas que se beneficiarán de tipos de derecho individuales.

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

## K. PERCEPCIÓN DE LOS DERECHOS PROVISIONALES

- (104) En vista de la magnitud de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias constatadas en el caso de los productores exportadores y de la gravedad del perjuicio ocasionado a la industria de la Comunidad, se considera necesario percibir definitivamente los importes garantizados por el derecho compensatorio provisional establecido mediante el Reglamento (CE) nº 1741/2000 por una cantidad correspondiente a la cuantía de los derechos definitivos establecidos. En aquellos casos en que los derechos definitivos sean más elevados que los derechos provisionales, únicamente se percibirán definitivamente los importes garantizados al nivel de los derechos provisionales. Los importes garantizados por los derechos compensatorios provisionales sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno originario de Taiwán se liberarán.

## L. COMPROMISOS

- (105) Tras la imposición de medidas compensatorias provisionales, dos productores exportadores en la India ofrecieron un compromiso en relación con los precios, de conformidad con el apartado 1 del artículo 13 del Reglamento de base.
- (106) La Comisión consideró que los compromisos ofrecidos por Reliance Industries Limited e Pearl Engineering Polymers Limited podían aceptarse <sup>(1)</sup>, ya que eliminaban el efecto perjudicial de la subvención. Además, los informes periódicos y detallados que las empresas se han comprometido a facilitar a la Comisión posibilitarán una supervisión eficaz. Por otra parte, la estructura de ventas de estas empresas es tal que la Comisión considera que el riesgo de elusión de los compromisos es mínimo.
- (107) A fin de garantizar el respeto y control efectivo de los compromisos, cuando se presente la solicitud de despacho a libre práctica a raíz de estos últimos, la exención del derecho dependerá de la presentación al servicio aduanero del Estado miembro correspondiente de una «factura de compromiso» válida expedida por los productores exportadores de quienes se hayan aceptado compromisos que contenga la información enumerada en el anexo. Cuando no se presente tal factura, o cuando no corresponda al producto presentado en aduana, deberá pagarse el derecho compensatorio pertinente a fin de asegurar la aplicación efectiva de los compromisos.
- (108) En caso de incumplimiento o denuncia de los compromisos, podrá establecerse un derecho compensatorio, con arreglo a lo dispuesto en los apartados 9 y 10 del artículo 13 del Reglamento de base.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

## Artículo 1

- Se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de politereftalato de etileno con un coeficiente de viscosidad de 78 ml/g o más, según la norma DIN (Deutsche Industrienorm) 53728, clasificado en los códigos NC 3907 60 20 y ex 3907 60 80 (código TARIC 3907 60 80 10).
- Salvo en el caso contemplado en el apartado 3, el tipo del derecho compensatorio definitivo aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad del producto afectado, no despachado de aduana, será el siguiente para los productos originarios de:

País	Derecho definitivo (en euros/tonelada)	Código adicional TARIC
India	41,3	A999
Malasia	16,6	A999
Tailandia	49,1	A999

<sup>(1)</sup> Véase la página 88 del presente Diario Oficial.

3. Estos tipos no se aplicarán a los productos fabricados por las empresas enumeradas a continuación, que estarán sujetas a los siguientes tipos del derecho compensatorio:

País	Empresa	Derecho definitivo en (euros/tonelada)	Código adicional TARIC
India	Reliance Industries Limited	41,3	A181
India	Pearl Engineering Polymers Limited	31,3	A182
India	Elque Polyesters Limited	22,2	A183
India	Futura Polymer Limited	0	A184
Malasia	MPI Polyester Industries Sdn. Bhd.	0	A185
Malasia	Hualon Corporation (M) Sdn. Bhd.	16,6	A186
Tailandia	Thai Shingkong Industry Corporation Limited	49,1	A190

4. 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 <sup>(1)</sup> de la Comisión, el importe del derecho compensatorio, calculado tomando como base los importes indicados anteriormente, se reducirá mediante prorrateo del precio pagado o pagadero.

5. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, el derecho definitivo no se aplicará a las importaciones despachadas a libre práctica de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2.

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

#### Artículo 2

1. Las importaciones estarán exentas de los derechos compensatorios impuestos por el artículo 1 siempre que hayan sido producidas y exportadas directamente (es decir, facturadas y enviadas) a una empresa que actúe como importador en la Comunidad por las empresas mencionadas en el apartado 3, que se declaren con el código adicional TARIC adecuado y que se cumplan las condiciones establecidas en el apartado 2.

2. Cuando se presente la solicitud de despacho a libre práctica, la exención de los derechos dependerá de la presentación al servicio aduanero del Estado miembro correspondiente de una «factura de compromiso» válida, expedida por las empresas exportadoras mencionadas en el apartado 3, que contenga la información esencial enumerada en el anexo del presente Reglamento. Dicha exención también dependerá de que las mercancías declaradas y presentadas en aduana correspondan exactamente a la descripción que figura en la factura de compromiso.

3. Las importaciones que vayan acompañadas de una factura de compromiso deberán declararse con los siguientes códigos TARIC adicionales:

Empresa	País	Código adicional TARIC
Reliance Industries Limited	India	A181
Pearl Engineering Polymers Limited	India	A182

<sup>(1)</sup> DO L 253 de 11.10.1993, p. 1; Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 502/1999 (DO L 65 de 12.3.1999, p. 1).

*Artículo 3*

Los importes garantizados mediante derechos compensatorios provisionales, conforme al Reglamento (CE) n° 1741/2000, sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno (PET) originarias de la India, Malasia y Tailandia se percibirán definitivamente aplicando el tipo del derecho definitivamente establecido. Los importes garantizados que sobrepasen el tipo definitivo del derecho compensatorio serán liberados.

*Artículo 4*

Se da por concluido el procedimiento antisubvenciones relativo a las importaciones de determinado politereftalato de etileno originarias de Indonesia, la República de Corea y Taiwán.

*Artículo 5*

Los importes garantizados por los derechos compensatorios provisionales de conformidad con el Reglamento (CE) n° 1741/2000 sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno originarias de Taiwán se liberarán.

*Artículo 6*

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

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

Hecho en Bruselas, el 27 de noviembre de 2000.

*Por el Consejo*

*El Presidente*

L. FABIUS

---

## ANEXO

Elementos que deben incluirse en la factura de compromiso mencionada en el apartado 2 del artículo 2:

- 1) El número de la factura de compromiso.
- 2) El código TARIC adicional con el que se van a despachar de aduana en las fronteras comunitarias las mercancías que figuran en la factura (tal como se especifican en el Reglamento).
- 3) La descripción exacta de las mercancías, incluido:
  - el número de código del producto (tal como figura en el compromiso ofrecido por el productor exportador en cuestión),
  - el código NC,
  - la cantidad (en unidades).
- 4) La descripción de las condiciones de la venta, incluido:
  - el precio por unidad,
  - las condiciones de pago,
  - las condiciones de entrega,
  - los descuentos y reducciones totales.
- 5) El nombre de la empresa importadora a la que expide directamente la factura la empresa correspondiente.
- 6) El nombre de la persona autorizada por la compañía que haya expedido la factura de compromiso y la siguiente declaración firmada:

«El abajo firmante certifica que la venta para su exportación directa a la Comunidad Europea de las mercancías enumeradas en el presente documento se hace dentro del ámbito y de conformidad con el compromiso ofrecido por ..... [la empresa] y aceptado por la Comisión Europea mediante la Decisión 2000/745/CE. Declaro que la información facilitada en la factura es completa y correcta.»

---

**REGLAMENTO (CE) N° 2604/2000 DEL CONSEJO****de 27 de noviembre de 2000****por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia**

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 384/96 del Consejo <sup>(1)</sup>, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea, y en particular, su artículo 9 y el apartado 2 de su artículo 10,

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

Considerando lo siguiente:

**A. MEDIDAS PROVISIONALES**

- (1) La Comisión, mediante el Reglamento (CE) n° 1742/2000 <sup>(2)</sup> (el «Reglamento provisional»), estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia.
- (2) En el procedimiento antisubvenciones paralelo, la Comisión también impuso, mediante el Reglamento (CE) n° 1741/2000 <sup>(3)</sup> un derecho compensatorio provisional sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno originarias de la India, Malasia, Taiwán y Tailandia.
- (3) Se recuerda que la investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de octubre de 1998 y el 30 de septiembre de 1999 (el «período de investigación» o «PI»). El examen de las tendencias relevantes para el análisis del perjuicio abarcó el período que va del 1 de enero de 1996 al final del PI (el «período de análisis»).

**B. PROCEDIMIENTO ULTERIOR**

- (4) Una vez comunicados los hechos y las consideraciones esenciales sobre cuya base se decidió imponer medidas provisionales, varias partes interesadas presentaron comentarios por escrito. De conformidad con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96 del Consejo (el «Reglamento de base»), se concedió a todas las partes interesadas que solicitaron una audiencia la oportunidad de ser oídas por la Comisión.

- (5) La Comisión siguió recabando y verificando toda la información que consideró necesaria a efectos de sus conclusiones definitivas.
- (6) Se llevó a cabo una visita de inspección adicional en los locales de la siguiente empresa relacionada con un productor exportador coreano que había contestado al cuestionario:  
— SK Global Belgium NV (Amberes).
- (7) Se comunicaron a las partes los principales hechos y consideraciones sobre cuya base estaba previsto recomendar la imposición de derechos antidumping definitivos y la percepción definitiva de los importes garantizados mediante los derechos provisionales. También se les concedió un plazo para que pudieran presentar observaciones a raíz de esta comunicación.
- (8) Se examinaron los comentarios orales y escritos presentados por las partes interesadas y, cuando se estimó oportuno, se tuvieron en cuenta a efectos de las conclusiones definitivas.
- (9) Después de analizar las conclusiones provisionales sobre la base de la información recogida desde entonces, se determinó que debían confirmarse las principales conclusiones alcanzadas en el Reglamento provisional.

**C. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR****1. Producto afectado**

- (10) El Reglamento provisional definía el producto afectado como politereftalato de etileno («PET») con un coeficiente de viscosidad de 78 ml/g o más, según la norma DIN (Deutsche Industrienorm) 53728, clasificado en los códigos NC 3907 60 20 y ex 3907 60 80 (Código TARIC 3907 60 80 10). Puesto que no se han recibido nuevas informaciones sobre esta definición, se confirman las conclusiones provisionales relativas al producto afectado.

**2. Producto similar**

- (11) En el considerando 12, la Comisión constató que el PET fabricado por la industria de la Comunidad y vendido en el mercado comunitario y el fabricado en los países afectados y exportado a la Comunidad eran productos similares, puesto que no existían diferencias en las características y aplicaciones técnicas básicas de los distintos tipos de PET. Puesto que no se presentó ninguna nueva prueba al respecto, se confirman las conclusiones provisionales relativas al producto similar.

<sup>(1)</sup> DO L 56 de 6.3.1996, p. 1; Reglamento modificado por última vez por el Reglamento (CE) n° 2238/2000 (DO L 257 de 11.10.2000, p. 2).

<sup>(2)</sup> DO L 199 de 5.8.2000, p. 48.

<sup>(3)</sup> DO L 199 de 5.8.2000, p. 6.

## D. DUMPING

## 1. Valor normal

- (12) El productor exportador indonesio, al que se le aplicó el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base, puesto que se constató que había suministrado información falsa y engañosa, impugnó las conclusiones de la Comisión. Consideraba que la aplicación del artículo 18 no estaba justificada y que el rechazo de sus gastos de venta, generales y administrativos constituía una medida excesivamente dura.
- (13) La Comisión volvió a examinar toda información presentada por la empresa en su respuesta al cuestionario y durante la inspección sobre el terreno. Se confirmó que las actividades de su unidad de organización, que supuestamente se dedicaba en exclusiva a operar en el mercado financiero y no tenía ninguna relación con el producto afectado, eran mucho más amplias de lo que se había afirmado. De hecho, esta unidad desempeñaba todas las actividades normales de una sede central. También se confirmó que estas actividades y los gastos contraídos por la unidad no podían considerarse enteramente desvinculadas de la producción y las ventas del producto afectado. También quedó claro que la empresa proporcionó información falsa y engañosa respecto a las actividades desempeñadas por la sede central.
- (14) Estaba por lo tanto plenamente justificado, de acuerdo con el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base, hacer caso omiso de los gastos de venta, generales y administrativos comunicados por la empresa.

*Valor normal basado en las ventas interiores*

- (15) Dos empresas taiwanesas solicitaron que las ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales se determinaran trimestralmente, y no anualmente. La razón esgrimida para apoyar esta solicitud era que durante el PI se habían producido variaciones significativas en los costes y precios del producto afectado, debido principalmente a cambios en el precio de las materias primas.
- (16) Las fluctuaciones de los costes y precios durante el PI son prácticamente inevitables en cualquier investigación antidumping. Para tener en cuenta estas últimas con el fin de establecer qué ventas se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, la Comisión ha aplicado regularmente la metodología de comparar los precios interiores individuales con el coste medio de producción ponderado para el PI. Se considera que la situación particular de las dos empresas que realizaron la solicitud no justifica el cambio de la metodología utilizada para todas las empresas afectadas por el presente procedimiento. Además, sería contrario a la práctica habitual de la Comisión utilizar calendarios distintos para la «prueba sobre las operaciones comerciales normales» (trimestral) y para las otras operaciones destinadas a calcular el dumping (anuales).

- (17) Debería finalmente considerarse que la información pertinente (por ejemplo, las cifras trimestrales sobre el coste de producción) se presentó por primera vez tras la comunicación de las conclusiones provisionales, a pesar de que se refería a hechos conocidos por las empresas antes de la inspección sobre el terreno o de su respuesta al cuestionario. Por lo tanto, la Comisión no habría estado en condiciones de comprobar, en esta última fase de la investigación, la importante cantidad de información necesaria para modificar la metodología a fin de establecer la rentabilidad de las ventas interiores.
- (18) Una empresa coreana discutió la metodología utilizada por la Comisión para asignar la cantidad de gastos de venta, generales y administrativos, tal como se han establecido en el considerando 50 del Reglamento provisional.
- (19) El productor exportador, una vez comunicadas las conclusiones provisionales, presentó nuevas cifras aunque, a pesar de una solicitud de la Comisión en ese sentido, no proporcionó ninguna prueba o explicación sobre el método de asignación utilizado. Por lo tanto, se rechazó la solicitud.

*Valor normal calculado*

- (20) Un productor exportador indonesio impugnó el margen de beneficio utilizado a fin de calcular el valor normal para un tipo de PET que había exportado a la Comunidad.
- (21) El planteamiento de la Comisión de utilizar el margen de beneficio real en las ventas de otros tipos de PET realizadas en el curso de operaciones comerciales normales por este productor exportador en su mercado interior coincide plenamente con el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base (véase el considerando 21 del Reglamento provisional). Por lo tanto, se confirman las conclusiones provisionales.
- (22) Uno de los productores exportadores malasio impugnó la metodología basada en el volumen de negocios aplicada por la Comisión para reasignar ciertos gastos de venta, generales y administrativos utilizados a fin de calcular el valor normal en el Reglamento provisional.
- (23) La verificación reveló que el método de asignación utilizado por la empresa en su respuesta al cuestionario para ciertos gastos era incorrecto, resultaba inapropiado y no se había utilizado habitualmente. Por lo tanto, y a falta de otro método de asignación más apropiado, los gastos de venta, generales y administrativos correspondientes se volvieron a asignar sobre la base del volumen de ventas, de conformidad con el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento de base. Se confirma por lo tanto que el planteamiento adoptado en el Reglamento provisional es correcto.
- (24) Dos productores exportadores indonesios sostuvieron que los valores normales para las empresas que no habían realizado ventas en el curso de operaciones comerciales normales dentro de su mercado interior debían basarse, de conformidad con el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base, en los precios de venta interiores de otra empresa, y no en el valor normal calculado.



- (25) En el considerando 19 del Reglamento provisional, se explicaba por qué no podían utilizarse los precios de venta interiores de otra empresa. Ninguno de los dos productores exportadores afectados facilitó pruebas que invalidaran el planteamiento de la Comisión, que pensaba utilizar el valor normal calculado. La Comisión, sin embargo, volvió a examinar toda la información presentada y se confirma por lo tanto la metodología utilizada para establecer las medidas provisionales.
- (26) Una empresa coreana sostuvo que la Comisión no tendría que haber utilizado sus propios gastos de venta, generales y administrativos al calcular el valor normal, puesto que las ventas interiores con las que estaban relacionados estos gastos no se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales. La empresa alegó que esto contradecía el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (27) La práctica habitual de la Comisión, tal como se señala en el considerando 21 del Reglamento provisional, es considerar fidedignos los gastos de venta, generales y administrativos interiores reales si el volumen total de ventas domésticas de la empresa correspondiente es representativo en relación con el volumen de ventas de exportación a la Comunidad. De hecho, el factor determinante a la hora de utilizar los gastos de venta, generales y administrativos no es si esas ventas fueron rentables, sino más bien si una cantidad significativa de estas últimas se realizó en plano de igualdad. Por lo tanto, se confirman las conclusiones provisionales.
- (28) Una empresa taiwanesa solicitó que no se tomase en consideración el coste de producción para el mes de septiembre de 1999, debido al terremoto acaecido en Taiwán.
- (29) Sin embargo, independientemente de que pudiera concederse un ajuste en este caso o en casos similares de fuerza mayor, la empresa no pudo demostrar hasta qué punto el terremoto afectó a los costes. Además, la Comisión analizó por iniciativa propia la supuesta incidencia en el coste de producción y constató que la cantidad producida en septiembre de 1999 superaba la producida en otros meses del PI, mientras que el aumento en los costes no superaba al de otros meses de ese período. Por lo tanto, ni la cantidad producida en el mes de septiembre ni los costes podían calificarse de excepcionales. Por consiguiente, tuvo que rechazarse la solicitud de la empresa.

## 2. Precio de exportación

- (30) Un productor exportador indonesio alegó que la Comisión había deducido una cantidad excesiva en concepto de gastos de venta, generales, administrativos y de beneficio en las actividades desempeñadas por el importador vinculado para calcular sus precios de exportación conforme al apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.

- (31) Por lo que se refiere al porcentaje de gastos de venta, generales y administrativos deducidos, la Comisión tuvo que basarse en la única información disponible, es decir, las cuentas intervenidas de la empresa comercial vinculada. A este respecto, debe señalarse que no se proporcionó ninguna información específica sobre los gastos de venta, generales y administrativos relativos al producto, pese a exigirse en el cuestionario. Por lo tanto, la cantidad de gastos de venta, generales y administrativos deducidos se determinó sobre la base del volumen de ventas.
- (32) Por lo que se refiere al margen de beneficio deducido, el considerando 23 del Reglamento provisional establecía que se consideraba razonable un margen del 5 % para las actividades desempeñadas por un comerciante. A falta de otra información comprobable, se confirma este planteamiento.

## 3. Comparación

- (33) Un productor exportador indonesio se quejó de que la Comisión había ignorado los ajustes del valor normal reivindicados.
- (34) En el caso de una empresa, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Los importes correspondientes a gastos de venta, generales, administrativos y beneficios se determinaron, de conformidad con la letra a) del apartado 6 del artículo 2, sobre la base de la media ponderada de los importes reales determinados para otros productores exportadores sujetos a la investigación, por lo que se refiere a la producción y a las ventas del producto similar en Indonesia. El apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base dispone que se harán ajustes para tener en cuenta las diferencias en factores que influyan en los precios y en su comparabilidad. Puesto que no se utilizaron los precios de venta interiores de la empresa en cuestión, los ajustes que afectaban a la comparabilidad de los precios se basaron, en este caso, en los gastos de venta, generales y administrativos de otras empresas utilizados para calcular el valor normal. Por lo tanto, se confirma el planteamiento aplicado en la fase provisional.

### *Características físicas*

- (35) Uno de los productores exportadores malasio alegó que el tipo de PET vendido en el mercado interior tenía un valor de mercado más alto que el exportado a la Comunidad y que, por lo tanto, el valor normal debía ajustarse en consecuencia.
- (36) Sin embargo, el productor exportador no solicitó ningún ajuste por diferencias físicas en su respuesta al cuestionario o durante la verificación sobre el terreno. Tampoco cuantificó el valor de mercado de la supuesta diferencia. Además, durante la investigación no se encontró ni facilitó ninguna prueba que apoyara dicha solicitud. En consecuencia, hubo que rechazarla.

*Gravámenes a la importación e impuestos indirectos*

- (37) Un productor exportador indio sostuvo que se le debía conceder una devolución de derechos, puesto que estos ya se habían devuelto en la exportación pero no en las ventas interiores del producto, lo que afectaba por tanto a la comparabilidad de los precios. El exportador alegó además que debía concedérsele un ajuste independiente de si se habían pagado derechos en la importación de materias primas y de si estas últimas se habían incorporado físicamente al producto similar vendido en el mercado interior.
- (38) De conformidad con la letra b) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, se realizará un ajuste del valor normal, deduciendo del mismo los gravámenes a la importación que deba soportar un producto similar y las materias primas incorporadas físicamente al mismo, únicamente cuando se destine al consumo en el país de exportación y hayan sido devueltos o no se hayan percibido en el caso del producto exportado a la Comunidad. Hay que señalar que, en este caso, el exportador basó su solicitud de devolución simplemente en la cantidad de derechos devueltos en la exportación de PET. De acuerdo con el sistema de cartilla de derechos («sistema DEPB») aplicable a la empresa, se concedió la devolución en la exportación independientemente de si se habían importado materias primas para la fabricación del producto similar. Por otra parte, la empresa no comunicó la cantidad real de gravámenes a la importación pagados en el caso de las materias primas incorporadas al PET vendido en el mercado interior durante el PI y devueltos o no percibidos al exportar el producto afectado a la Comunidad en su respuesta al cuestionario o durante la inspección sobre el terreno. Se desprende de lo anterior que la empresa no podía demostrar que los aranceles devueltos se habían incluido en el precio interior. Por lo tanto, no pudo establecerse que la comparabilidad de los precios se había visto afectada y hubo que rechazar la solicitud.
- (39) El mismo productor exportador indio alegó finalmente que las conclusiones provisionales de la investigación antidumping se contradecían con las conclusiones provisionales en el procedimiento antisubvenciones paralelo. Sostenía que era incorrecto rechazar la solicitud de ajuste de la empresa por devolución de derechos en el contexto de la investigación antidumping, ya que el sistema DEPB del que se beneficiaba la empresa se había considerado como una subvención a la exportación en el ámbito del procedimiento antisubvenciones.
- (40) Este argumento no puede aceptarse. Efectivamente, se constató en la investigación antisubvenciones paralela que el sistema que permitía una devolución de los derechos de aduana o una importación con franquicia aduanera, según los casos, constituía una subvención a la exportación sujeta a derechos compensatorios, y no un sistema de devolución de derechos auténtico a efectos del Reglamento (CE) n° 2026/97 del Consejo, de 6 de octubre de 1997, relativo a la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(1)</sup> (el «Reglamento anti-subvenciones de base»). De conformidad con el apartado 1 del artículo 14 del Reglamento de base, este derecho compensatorio se deducirá de cualquier derecho antidumping. Por lo tanto, la concesión del ajuste solicitado, además de esta deducción, supondría otorgar un ajuste por partida doble, lo que invalidaría las conclusiones de la investigación antisubvenciones.
- (41) En vista de lo anterior, se confirman las conclusiones provisionales de la Comisión, es decir, que la solicitud de la empresa para que se le concediera un ajuste por diferencias en los gravámenes a la importación y en los impuestos indirectos no estaba justificada y debía por lo tanto rechazarse.
- (42) Una empresa coreana impugnó el método de cálculo del ajuste por devolución de derechos utilizado por la Comisión ya que, según la empresa, no reflejaba la cantidad real de los derechos devueltos comunicada durante el PI.
- (43) Durante la investigación, la empresa no proporcionó ninguna prueba sobre la relación entre el importe de los derechos devueltos reclamado y las materias primas incorporadas físicamente al producto. A falta de nuevas pruebas que apoyen la solicitud del productor exportador, se confirma el planteamiento aplicado en el considerando 58 del Reglamento provisional.
- (44) Otra empresa coreana se opuso a la decisión de la Comisión de rechazar los ajustes por devolución de derechos en su totalidad (véase el considerando 58 del Reglamento provisional).
- (45) Basándose en las explicaciones proporcionadas por la empresa tras la publicación del Reglamento provisional, así como en la información recogida durante la investigación, la Comisión pudo volver a calcular la cantidad del ajuste por devolución de derechos a fin de reflejar el derecho pagado por las materias primas importadas durante el PI. Se concedió por lo tanto este ajuste, pero sólo en la medida en que pudo verificarse.
- (46) Un productor exportador indio impugnó el hecho de que la Comisión no tuvo en consideración los impuestos sobre las ventas al establecer los precios de venta interiores. Sostenía que, aunque la empresa estuviera exenta de impuestos sobre las ventas durante el PI, el precio facturado a los clientes incluía todos los gravámenes y estos impuestos se cobraron realmente a los clientes y pagaron posteriormente al Gobierno.

<sup>(1)</sup> DO L 288 de 21.10.1997, p. 1.

(47) La información presentada por el productor tras la imposición de las medidas provisionales contradice la información recogida y verificada sobre el terreno en la que estaban basadas las conclusiones provisionales. Además, no se presentó ninguna prueba para apoyar la alegación según la cual el impuesto sobre las ventas se había cobrado a los clientes y pagado al Gobierno. La investigación reveló claramente que la empresa afectada se había beneficiado de un sistema de exención fiscal de las ventas aplicable a las compras y ventas del producto afectado durante el PI. Se constató que los precios de venta que figuraban en las facturas comerciales estaban «libres de impuestos» y que los documentos internos relativos a la fijación de precios indicaban que el impuesto sobre las ventas era «actualmente nulo». Se examinó además detalladamente la base jurídica del sistema de exención fiscal de las ventas, y no se pudo encontrar ninguna prueba que apoyara las nuevas solicitudes de la empresa. En consecuencia, se ratifican las conclusiones provisionales.

#### *Fase comercial*

(48) Un productor exportador malasio reiteró su solicitud de ajuste por diferencias en la fase comercial entre las ventas del producto afectado en los mercados interiores y de exportación.

(49) A falta de cualquier indicio que revelara diferencias claras en las actividades y precios del vendedor para las distintas fases comerciales en el mercado interior del país exportador, se confirman las conclusiones provisionales que figuran en el considerando 69 del Reglamento provisional.

#### *Costes de crédito*

(50) Un productor exportador malasio alegó que no se habían tenido en cuenta los costes de crédito en las transacciones de venta interiores durante el PI.

(51) A falta de una solicitud de ajuste por diferencias en los costes de crédito justificada y presentada dentro de los plazos correspondientes, la solicitud no pudo verificarse, por lo que se debe rechazar.

(52) El otro productor exportador malasio alegó que el tipo de interés aplicado para el cálculo de los costes de crédito a la exportación en el Reglamento provisional era incorrecto.

(53) Se han revisado las conclusiones provisionales al respecto y se ha concluido que el tipo de interés que figura en la respuesta al cuestionario de la empresa era efectivamente más apropiado y los cálculos se han revisado en consecuencia.

#### *Descuentos y reducciones*

(54) Un productor exportador indio reiteró su alegación de que el valor normal debía ajustarse por una cantidad equivalente a un «descuento por lealtad en el consumo» concedido a ciertos clientes en el mercado interior.

(55) Se constató que el descuento en cuestión debía concederse tras el PI cuando se hubieran cumplido una serie de condiciones específicas. Tal como se menciona en el considerando 35 del Reglamento provisional, no existían pruebas de que se hubiera utilizado el sistema de descuento regularmente. De hecho, no se había realizado todavía ningún desembolso de acuerdo con este sistema. Por lo tanto, de conformidad con la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, en la que se estipula que solamente podrá concederse un ajuste cuando la solicitud esté basada en la práctica habitual en períodos previos, incluido el respeto de las condiciones necesarias para poder optar a los descuentos, se rechaza dicha solicitud.

#### *Gastos de mantenimiento*

(56) Se descubrió un error administrativo en el cálculo del ajuste que debía concederse por gastos de mantenimiento en la exportación para un productor exportador indio. Este último ya se ha corregido.

#### *Varios*

(57) Un productor exportador indio contestó los argumentos según los cuales debía rechazarse su solicitud de ajuste por salarios de los vendedores, tanto en los mercados interiores como de exportación, y proporcionó nueva información para apoyarla.

(58) Sin embargo, no se proporcionaron ni la información ni las pruebas correspondientes, pese a exigirse en el cuestionario, hasta mucho después de la inspección sobre el terreno. A falta de una solicitud justificada para que se le concediera un ajuste por salarios de los vendedores en el plazo fijado, esta última no pudo verificarse y debe por lo tanto rechazarse.

#### **4. Margen de dumping para las empresas investigadas**

(59) Un productor exportador coreano alegó que la Comisión había infringido la norma contenida en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, al comparar el valor normal ponderado con los precios de exportación individuales a fin de calcular el margen de dumping. Esta comparación se consideró discriminatoria, frente a la metodología utilizada para los otros productores exportadores coreanos. La empresa, que proporcionó cifras modificadas tras la comunicación provisional para los precios medios ponderados por clientes y regiones, alegó que las variaciones en los precios no podían considerarse sustanciales. Además, alegó que tales variaciones se debían a diferencias en las condiciones de competencia en el mercado comunitario y no a la intención de incurrir en prácticas de dumping.

- (60) A efectos de la determinación provisional del dumping, la Comisión consideró que el método de cálculo utilizado para los otros productores exportadores (véase el considerando 60 del Reglamento provisional) no reflejaba, en el caso particular de esta empresa, el grado completo de dumping practicado. Por otra parte, se constató que la pauta de los precios de exportación difería sensiblemente entre los diversos compradores y regiones. Por lo tanto, el valor normal establecido sobre la base de la media ponderada se comparó con los precios de todas las transacciones individuales de exportación a la Comunidad.
- (61) La metodología utilizada por la Comisión para comparar el valor normal ponderado con los precios de exportación individuales se ajusta a la norma del apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base. En el párrafo segundo de dicho apartado se dispone que un valor normal establecido sobre la base de la media ponderada podrá compararse con los precios de todas las transacciones de exportación individuales a la Comunidad si se comprueba que existen pautas de precios de exportación considerablemente diferentes en función de los distintos compradores, regiones o períodos y si dicha comparación no refleja en toda su magnitud el dumping existente. En el presente caso, se cumplen las dos condiciones. Incluso después de que el productor exportador introdujera correcciones en los precios de exportación comunicados, resultaba evidente que la pauta de precios difería sensiblemente entre compradores y regiones y que la comparación del valor normal y el precio de exportación sobre la base de la media ponderada no reflejaba el grado completo de dumping.
- (62) Por lo tanto, se considera que no existía ninguna discriminación entre productores exportadores coreanos, sino una simple aplicación de la norma correcta a cada situación específica. En consecuencia, se ratifican las conclusiones provisionales.
- (63) Una empresa taiwanesa pidió que la comparación del valor normal calculado y los precios de exportación se realizara mensualmente alegando que durante el PI se habían producido variaciones significativas en los costes y precios debido a los cambios experimentados en los precios de la materia prima.
- (64) Las fluctuaciones en los costes y precios durante el PI son casi inevitables en una investigación antidumping. A fin de comparar el valor normal con el precio de exportación, la Comisión ha establecido una media ponderada de ambos factores teniendo en cuenta el efecto de las fluctuaciones, especialmente en el caso del productor exportador, donde se produce un paralelismo claro entre la evolución de los costes y la de los precios. Se considera que la situación particular de la empresa que realizó la solicitud no justifica que no se aplique la metodología utilizada para todas las empresas afectadas por el presente procedimiento. Además, sería contrario a la práctica habitual de la Comisión utilizar distintos calendarios, es decir, uno mensual para la comparación del valor normal y el precio de exportación y otro anual para los otros pasos en el cálculo de dumping.
- (65) Además, debe señalarse que la empresa no realizó ninguna solicitud, ni en su respuesta al cuestionario ni durante la inspección sobre el terreno, aunque se basara en hechos bien conocidos por ella en esa época. Toda la información pertinente debía haberse presentado en los plazos establecidos originalmente. Al haberse presentado varios meses después, no pudo verificarse y la solicitud de la empresa tuvo que rechazarse en consecuencia.
- (66) Una empresa taiwanesa para la que se estableció que sus exportaciones a la Comunidad se habían realizado fuera del PI pidió que se le atribuyera el margen de dumping medio de las otras empresas cooperantes en vez del margen de dumping residual para Taiwán, que se estableció al nivel del margen de dumping más alto constatado para las empresas que cooperaron.
- (67) Esta solicitud se aceptó. Por lo tanto, el margen de dumping para la empresa Nan Ya Plastics Corp. se sitúa al nivel del margen de dumping medio de las empresas taiwanesas que cooperaron, es decir, el 9,6 %.
- (68) Dos empresas taiwanesas cooperantes señalaron errores administrativos en el cálculo del margen de dumping provisional. Estos errores se han corregido y los márgenes de dumping respectivos se han modificado en consecuencia.
- (69) En vista de lo anterior, y a falta de comentarios de las partes interesadas, se decidió aplicar los métodos establecidos en el Reglamento provisional para las empresas cooperantes y no cooperantes.
- (70) La comparación mostró la existencia de un margen de dumping mínimo para las exportaciones del producto afectado a la comunidad realizadas por una empresa coreana durante el PI.
- (71) Los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, ascienden a:

<b>India</b>	Reliance Industries Limited	51,5 %
	Pearl Engineering Polymers Limited	30,0 %
	Otros	51,5 %
<b>Indonesia</b>	P.T. Bakrie Kasei Corporation	63,5 %
	P.T. Indorama Synthetics Tbk	15,2 %
	P.T. Polypet Karyapersada	73,7 %
	Otros	73,7 %
<b>República de Corea</b>	Honam Petrochemical Corporation	19,8 %
	Tongkook Corporation	55,8 %
	Daehan Synthetic Fiber Corporation	5,1 %
	Sk Chemicals Corporation	1,4 % mínimo
	Otros	55,8 %
<b>Malasia</b>	Hualon Corporation (M) Sdn. Bhd.	7,8 %
	MPI Polyester Industries Sdm. Bhd.	34,2 %
	Otros	34,2 %
<b>Taiwán</b>	Far Eastern Textile Ltd	7,8 %
	Shingkong Synthetic Fibers Corporation	7,8 %
	Tuntex Distinct Corp.	12,4 %
	Nan Ya Plastics Corporation	9,6 %
	Otros	12,4 %
<b>Tailandia</b>	Thai Shingkong Industry Corporation Limited	32,5 %
	Varios	32,5 %

#### E. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

- (72) A falta de nuevos datos, se confirman las conclusiones provisionales relativas a la definición de la industria de la Comunidad de los considerandos 87 a 92 del Reglamento provisional.

#### F. PERJUICIO

##### 1. Observaciones preliminares

- (73) Ciertas partes interesadas cuestionaron el uso de datos presentados por la industria de la Comunidad solamente para el período que va de 1996 en adelante, mientras que los progresos en el mercado antes de ese período se basaron en datos independientes sobre prospección de mercados.
- (74) La Comisión consideró que los datos presentados por la industria de la Comunidad para el año 1995 no podían utilizarse debido a la separación de Kodak y Eastman en 1995 y a la reestructuración de las actividades de Shell. Ni Shell ni Eastman pudieron proporcionar cifras completas durante ese año.

- (75) Sin embargo, la Comisión consideró esencial describir la crisis de escasez que ocurrió en el mercado comunitario en 1995 teniendo en cuenta el impacto de este acontecimiento tanto en los precios como en la rentabilidad de la industria de la Comunidad. En ese caso, el uso de información independiente sobre prospección de mercados se consideró apropiado para establecer cuáles eran los datos básicos necesarios para evaluar la situación de la industria de la Comunidad durante el período de análisis, tal como se explica en el considerando 97 del Reglamento provisional.

## 2. Consumo

- (76) A falta de nuevos datos que las contradigan, se confirman las conclusiones referentes al consumo del producto afectado en la Comunidad de los considerandos 100 y 101 del Reglamento provisional.

## 3. Importaciones procedentes de los países afectados

- (77) A falta de nuevos datos, se confirman las conclusiones provisionales relativas al volumen y a los precios de las importaciones procedentes de los países afectados.

### *Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones afectadas*

- (78) Un exportador indonesio alegó que las importaciones originarias de Indonesia no debían evaluarse de forma acumulativa, junto con las otras importaciones afectadas, especialmente teniendo en cuenta las diferencias de volumen entre las importaciones originarias de este país y de los otros países sujetos a la investigación. Este argumento ya se examinó en el considerando 106 del Reglamento provisional y, al no haberse presentado ninguna información nueva, la Comisión no puede aceptar esta solicitud.
- (79) Se confirma por lo tanto la conclusión de que las importaciones originarias de Indonesia deben evaluarse de forma acumulativa, junto con las importaciones procedentes de los otros países afectados.

## 4. Situación de la industria comunitaria

- (80) De conformidad con el apartado 5 del artículo 3 del Reglamento de base, el examen del efecto de las importaciones objeto de dumping en la industria de la Comunidad incluyó una evaluación de todos los factores e índices pertinentes que influyen en el estado de dicha industria. Esta evaluación tuvo en cuenta todos los factores enumerados específicamente en el apartado 5 del artículo 3 del Reglamento de base. Sin embargo, no se tratan detalladamente ciertos factores, al constatarse que no eran pertinentes a la hora de evaluar la situación de la industria de la Comunidad en el curso de la investigación (los datos sobre los salarios y las existencias figuran más abajo). Por lo que respecta al efecto sobre la industria de la Comunidad de la magnitud del margen de dumping real, dado el volumen y los precios de las importaciones originarias de los países afectados, no puede considerarse irrelevante.

### *Factores examinados en el Reglamento provisional*

#### — Inversiones:

- (81) Se constató que algunas inversiones realizadas por un productor comunitario que cooperó no se habían tenido en cuenta en la fase provisional. Tras incluir estas cifras, la situación en materia de inversión no altera la tendencia establecida previamente.
- (82) Algunas partes interesadas sostuvieron que el nivel de las inversiones realizadas en 1998 por la industria de la Comunidad indicaba que gozaba de buena salud financiera. Otras comentaron que si el nivel de inversiones era bajo durante el PI, esto era consecuencia de los años anteriores, en que la industria de la Comunidad había registrado pérdidas, y que no podía atribuirse al efecto de las importaciones objeto de dumping durante el PI.

- (83) A este respecto, la investigación ha mostrado claramente que el nivel de inversiones alcanzado en 1997, 1998 y el PI era sobre todo una consecuencia de las decisiones tomadas en 1995 y 1996, años en que las perspectivas en el sector del PET eran buenas (aunque las pérdidas se contrajeran en 1996, se consideró que esta situación era temporal). En esta industria, es más importante examinar los planes de inversión que coordinar los gastos efectivos. Tal como se declara en el considerando 124 del Reglamento provisional, se confirma que, como consecuencia del mayor deterioro de su situación financiera debido al dumping en el PI, la industria de la Comunidad no ha planeado ningún aumento significativo de su capacidad para responder al aumento de la demanda en el futuro.

— Salarios y existencias:

- (84) También se examinaron los salarios y las existencias, aunque los primeros no se consideraron un factor pertinente debido a que su participación en los costes globales era mínima y seguían siendo estables durante el período de análisis. Por lo que respecta a las existencias, dada la naturaleza estacional de estas últimas en el mercado de PET, sus niveles variaban sensiblemente a lo largo del año y, por lo tanto, no se consideró que fueran significativas para el análisis del perjuicio.

— Crecimiento:

- (85) Aunque no se mencionara explícitamente en el Reglamento provisional, la Comisión también examinó el crecimiento en su análisis de la cuota de mercado. Este último experimentó una leve pérdida por lo que respecta a la industria de la Comunidad.

*Otros factores examinados:*

- (86) Se examinó después la situación de la industria de la Comunidad relativa a los siguientes indicadores.

— Capacidad de reunir capital:

- (87) Tal como se ha mencionado en el Reglamento provisional, las pérdidas experimentadas durante el PI eran tales que no pudo acordarse ningún nuevo plan de inversión durante ese período. Esto no mejoró la capacidad de la industria de la Comunidad de reunir capital, a pesar del aumento de la demanda.

— Productividad:

- (88) La productividad en términos de toneladas producidas por empleado aumentó un 67 % entre 1996 y el PI, y 21 % entre 1998 y el PI. Un aumento tan importante de la productividad demuestra que la industria de la Comunidad hizo todo lo posible para seguir siendo competitiva.

— Rendimiento de la inversión:

	1996	1997	1998	PI
Rendimiento del capital invertido <sup>(1)</sup>	- 6 %	- 7 %	1 %	- 8 %

<sup>(1)</sup> El rendimiento del capital invertido se define como el beneficio obtenido antes de gravarlo y después de realizar los ajustes pertinentes en concepto de dividendos sobre las acciones preferentes, obligaciones e intereses pagados o recibidos sobre los préstamos a largo plazo, dividido por el capital accionario y las reservas totales junto con las obligaciones y otros préstamos a largo plazo.

- (89) El indicador anterior refleja la situación global de la industria de la Comunidad (en particular las líneas de actividad que operan con PET). La verificación mostró que gran parte de la tendencia negativa en el PI podía atribuirse al sector del PET. Dicho indicador coincide con el deterioro en la rentabilidad de la industria de la Comunidad.

— Flujo de efectivo:

<i>(EUR)</i>		
1996	Flujo neto de efectivo de entrada o salida en las actividades operativas	- 79 002 884
1997	Flujo neto de efectivo de entrada o salida en las actividades operativas	84 901 988
1998	Flujo neto de efectivo de entrada o salida en las actividades operativas	132 915 718
PI	Flujo neto de efectivo de entrada o salida en las actividades operativas	51 115 757

- (90) Este indicador refleja la situación global de la industria de la Comunidad (en particular las líneas de actividad que operan con PET). Representa el resultado operativo bruto de estas empresas, es decir, las ventas una vez descontado su coste y antes de tener en cuenta los gastos de financiación, la depreciación, las reservas y los impuestos. La verificación mostró que gran parte del deterioro en el PI debía atribuirse al sector del PET.

### 5. Otros argumentos expuestos

#### *Argumentos generales respecto a las conclusiones de la Comisión*

- (91) Algunas partes interesadas cuestionaron las conclusiones de la Comisión sobre el perjuicio, ya que algunos indicadores mostraban una tendencia estable o al aumento. A este respecto, varias partes interesadas señalaron el bajo nivel de subcotización de los precios, el aumento en el volumen de ventas y la estabilidad global de la cuota de mercado. Consideraron que estos indicadores mostraban que la industria de la Comunidad gozaba de buena salud y que, aunque los precios fueran muy bajos, se situaban a niveles normales que tenían en cuenta las condiciones actuales del mercado.
- (92) Este argumento no puede aceptarse. Tal como se ha establecido en el Reglamento provisional, el aumento en las ventas y la recuperación de la cuota de mercado en el PI, tras una pérdida del 5 % entre 1997 y 1998, se produjo una vez que la industria de la Comunidad había disminuido considerablemente sus precios para adaptarse a los de las importaciones objeto de dumping. Tal como se explica en el Reglamento provisional, se ha llegado a la conclusión de que las importaciones se hicieron a precios objeto de dumping. A este respecto, el bajo nivel de subcotización de los precios se debe a que los precios de la industria de la Comunidad bajaron durante el PI. Esta bajada de precios fue un resultado de las importaciones objeto de dumping, muy importantes en términos de volumen y cuota de mercado, que forzaron a la industria de la Comunidad a reaccionar disminuyendo sus precios.

#### *Evolución después del PI*

- (93) Muchas partes interesadas y varios delegados de los Estados miembros pidieron que la Comisión analizara y tuviera en cuenta ciertos acontecimientos que ocurrieron después del PI. En especial, estas partes subrayaron la subida rápida y sustancial de los precios de la industria comunitaria de PET frente al aumento en el coste de las materias primas. Según estas partes interesadas, la situación de la industria de la Comunidad había mejorado radicalmente desde el PI y era probable que ya no sufriera un perjuicio importante.



- (94) Debe recordarse que el apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de base estipula que normalmente no se tendrá en cuenta la información relativa a un período posterior al de investigación. Basándose en la jurisprudencia del Tribunal, la evolución después del PI solamente podrá tomarse en consideración si se demuestra que la imposición de medidas antidumping resulta inadecuada.
- (95) La Comisión analizó los progresos en el mercado de PET durante el período de nueve meses que sigue al PI, es decir, del 1 de octubre de 1999 al 30 de junio de 2000. Se constató que los precios en las ventas de PET realizadas por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario sufrían un aumento continuo. El precio de venta medio para el período de nueve meses era alrededor de un 40 % más alto que la media en el PI. Este aumento fue más rápido que el aumento en los costes (alrededor del 20 %), lo cual llevó a una mejora de la situación financiera de la industria de la Comunidad. No obstante, durante este período de nueve meses, la rentabilidad de las ventas de la industria de la Comunidad aún era negativa, situándose en - 2 % por término medio, lo cual indicaba que su rendimiento financiero seguía siendo insatisfactorio y estaba lejos del nivel que podía garantizar la viabilidad de esta industria.
- (96) Esta evolución se debe sobre todo al aumento en los precios del crudo que se ha producido desde mediados de 1999 y ha afectado sensiblemente a todos los precios del polímero algunos meses más tarde. Debe también señalarse que ha habido un aumento constante en las ventas y en la cuota de mercado de la industria de la Comunidad, a expensas de las importaciones objeto de dumping. Sin embargo, la disminución del volumen de las importaciones objeto de dumping puede deberse a la apertura de una investigación antidumping. En el presente caso, la evolución en el tipo de cambio dólar/euro también ha hecho que estas importaciones sean menos atractivas.
- (97) Debe señalarse que los tipos de cambio, así como el precio del crudo, son sumamente volubles y los cambios pueden ser temporales. Además, en caso de que la investigación antidumping en curso finalizara sin la imposición de medidas, es probable que las importaciones objeto de dumping recuperaran rápidamente cuota de mercado.
- (98) Sobre la base de lo anterior, se concluyó que los progresos acaecidos después del PI no demuestran que el perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping haya desaparecido. Por consiguiente, la imposición de medidas antidumping está justificada.

#### **6. Conclusión sobre el perjuicio**

- (99) Puesto que no se han presentado nuevos argumentos relativos al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, se confirma la conclusión que a la industria de la Comunidad a sufrido un perjuicio, en conformidad con artículo 3 del Reglamento de base, tal como se establece en los considerandos 125 a 128 del Reglamento provisional.

#### **G. CAUSALIDAD**

- (100) Varias partes interesadas siguieron sosteniendo que la Comisión había concluido erróneamente que las importaciones originarias de los países afectados eran la causa del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad mientras que, en su opinión, la situación de esta industria y el nivel de precios en el mercado comunitario se debían a otros factores. En ese sentido, reiteraron los temas planteados en la fase provisional (incluidos el precio de las materias primas, la situación de excesiva capacidad de producción, la competencia entre productores de PET).
- (101) Puesto que no se han presentado nuevos argumentos relativos al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, se confirma la conclusión de que las importaciones de PET originarias de los países afectados ha causado un perjuicio a la industria de la Comunidad, tal como se establece en el considerando 148 del Reglamento provisional.

## H. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

## 1. Efecto probable de la imposición de medidas en las industrias usuarias

*Investigación*

- (102) Teniendo en cuenta el bajo nivel de cooperación por parte de los usuarios durante la primera fase de la investigación, la Comisión decidió investigar más a fondo el probable efecto de la imposición de medidas en las industrias usuarias. Por lo tanto, mandó 90 cuestionarios nuevos y simplificados a los usuarios de PET, algunos de los cuales ya lo habían recibido, aunque no habían contestado. Otras 19 empresas que no habían cooperado al principio presentaron previamente respuestas completas en los plazos establecidos.

Las nuevas empresas cooperantes son:

— tres transformadores de productos semielaborados en botellas:

LUX PET GmbH & Co. (Luxemburgo)  
Puccetti SpA (Italia)  
EBP SA (España)

— cuatro productores de películas y hojas de PET que utilizan el producto afectado:

RPC Cobelplast Montonate Srl. (Italia)  
Moplast S.p.a. (Italia)  
Alusuisse Thermoplastic (Reino Unido)  
Klöckner Pentaplast BV (Países Bajos)

— cuatro productores de bebidas sin alcohol:

L'abeille (Francia)  
Pepsico Food Beverages Intl. Ltd. (Italia)  
Pepsico France (Francia)  
Europe embouteillage Snc. (Francia)

— ocho productores de agua mineral y de manantial:

Aguas Minerales Pascual SL (España)  
Eycam Perrier SA (España)  
Font Vella SA & Aguas de Lanjarón SA (España)  
Italaquae SpA (Italia)  
Neptune SA (Francia)  
Roxane SA (Francia)  
San Benedetto (Italia)  
Società Generale delle acque minerali arl (Italia).

- (103) En total, los datos presentados por las empresas que rellenaron el primer o el segundo cuestionario abarcaron el 26 % del consumo comunitario de PET durante el PI. Las cifras sobre los costes establecidas al agregar esta información se han considerado representativas de los diversos subsectores usuarios del producto, ya que la información específica suministrada por las empresas coincidía en gran parte cuando se trataba de empresas pertenecientes a los mismos subsectores.

- (104) Tras la imposición de medidas provisionales, la Comisión recibió documentación variada de usuarios o de sus asociaciones representativas. Ésta incluía sobre todo comentarios sobre los últimos progresos en el mercado de PET y argumentos sobre el posible efecto de las medidas en los sectores usuarios. Esta documentación procedía de:

— Schmalbach-Lubeca, la empresa transformadora más grande de Europa (18 % del consumo comunitario de PET);  
— la asociación de «transformadores plásticos europeos» (EUPC);  
— UNESDA, una asociación que representa a los productores de bebidas sin alcohol;  
— el grupo Nestlé, reiterando que las cifras presentadas para el mercado francés son representativas del mercado europeo en general (las compras europeas totales de PET realizadas por este grupo representan un 9 % del consumo comunitario de este producto, un 3 % solamente para el mercado francés).

- (105) Esta documentación, al igual que la remitida por las asociaciones que representan a los productores de agua (que se han dado a conocer durante la primera fase de la investigación), se ha tenido en cuenta. En conjunto, representa al menos la mitad del mercado.

*Descripción de los sectores usuarios*

- (106) Después de analizar toda la información proporcionada, se llegó a la conclusión de que el sector de los usuarios, dividido al principio en tres grupos (fabricantes de productos semielaborados, productores de agua y productores integrados de bebidas sin alcohol), consistía fundamentalmente en dos grupos:
- los transformadores, incluidos los fabricantes de productos semielaborados y botellas, así como los productores de hojas de PET. Estos usuarios realizan una simple actividad de transformación; por lo tanto, el coste del PET es con diferencia el elemento principal de sus costes globales. Los fabricantes de botellas y productos semielaborados venden la gran mayoría de su producción a embotelladores de bebidas sin alcohol. Los productores de hojas, que representan solamente una pequeña proporción del sector de los transformadores, venden a diversos tipos de industrias que las utilizan principalmente para envasar sus mercancías;
  - los embotelladores de bebidas sin alcohol, incluida el agua y las bebidas sin alcohol gasificadas o no, leche, zumos de fruta, etc. La división de este grupo de usuarios entre productores de agua y bebidas sin alcohol no es pertinente, ya que en muchos casos el mismo fabricante embotella tanto agua como bebidas sin alcohol. Es más apropiado distinguir entre las diversas bebidas que fabrican puesto que, en términos relativos, la proporción del PET dentro de su coste de producción depende del coste intrínseco de esas bebidas (las sodas o los zumos de fruta requieren unos insumos más costosos que el agua). En cualquier caso, el PET sigue siendo un elemento del coste total bastante importante y los problemas con los que se enfrentan los embotelladores en relación con el suministro de PET son similares, independientemente del producto que envasen.
- (107) Debe señalarse que existe una relación operativa muy estrecha entre los transformadores (excepto los fabricantes de hojas) y los embotelladores:
- los embotelladores compran casi toda la producción de los transformadores;
  - cada transformador tiene un número muy limitado de clientes (a menudo solamente uno);
  - los transformadores operan sobre una base contractual con sus clientes, y estos contratos incluyen a menudo disposiciones que tienen en cuenta automáticamente los cambios en el precio del PET o se vuelven a negociar regularmente.

Por lo tanto, el efecto de las medidas tal como se describe más abajo no debería acumularse, ya que se transmitirá directamente, en gran parte, a los principales clientes de los transformadores, es decir, los embotelladores de bebidas sin alcohol.

*Efecto previsible de las medidas en los usuarios*

- (108) Después de tener en cuenta las nuevas cifras proporcionadas, la situación de los usuarios que suministraron la información totalmente cuantificada era la siguiente:

		Consumo de PET en % del consumo comunitario	PET en % del coste de producción	Empleados que trabajan con productos que utilizan PET
Transformadores	Fabricantes de productos semielaborados y botellas	7	66	770
	Productores de hojas de PET	1	55	186
Embotelladores de bebidas sin alcohol	Agua de mineral y manantial	18	24	6 766
	Bebidas sin alcohol	1	9	298
Total		26		8 020

*Efecto en los transformadores*

- (109) Se estima que la imposición tanto de las medidas antidumping como compensatorias propuestas (un 15 % de las cuales debe atribuirse solamente a las medidas compensatorias), teniendo en cuenta el volumen de sus compras de PET originario de los países afectados durante el PI, traería consigo un aumento del 4 % en el coste de producción de los transformadores que fabrican productos semielaborados y botellas (si utilizamos los precios del PET en julio de 2000, este sería del 2 %). En cuanto al efecto de las medidas en los productores de hojas de PET, sería de alrededor del 2,3 % (1,2 % si nos basamos en los precios del PET en julio de 2000).
- (110) Debido a su relación contractual con los clientes, es probable que los transformadores que fabrican productos semielaborados y botellas puedan repercutir la mayoría de este aumento en el coste a sus clientes. Éste es también el caso de los productores de hojas de PET. Se estima por lo tanto que el efecto directo de las medidas en el volumen de negocios de estas empresas será limitado.
- (111) El principal riesgo aducido por estos usuarios se refiere a una posible reubicación de las actividades de transformación en países no comunitarios. Sin embargo, la Comisión no ha encontrado ninguna nueva prueba que demuestre la existencia de este riesgo, sobre todo si tenemos en cuenta el efecto previsto de las medidas propuestas, por una parte, y los costes y desventajas derivados de la reubicación, por otra. En el considerando 179 del Reglamento provisional, se calculó que el incremento de los precios del transporte solamente representaría un aumento del 2,5 % en los costes de producción. Además, también se estimó que las consideraciones relativas a la proximidad, flexibilidad y fiabilidad del suministro de bienes eran esenciales para los usuarios.

*Efecto en los embotelladores de bebidas sin alcohol*

- (112) Se estima que la imposición tanto de las medidas antidumping como compensatorias propuestas, teniendo en cuenta el volumen de sus compras de PET originario de los países afectados durante el PI, así como el hecho de que la mayoría del aumento en el coste de los productos semielaborados vaya a repercutirse a los clientes, traería consigo un aumento medio inferior al 0,9 % en el coste de producción de los embotelladores de bebidas sin alcohol (si se utilizan los precios del PET en julio de 2000, este sería de alrededor del 0,4 %).
- (113) Se calcula que este aumento en los costes de producción tiene un efecto limitado en las grandes empresas que venden bebidas de marca, ya que son muy rentables. Los pequeños embotelladores de bebidas que no son de marca representan solamente una escasa proporción de este sector y obtienen márgenes de beneficio más bajos; no es probable que este aumento en el coste ponga seriamente en peligro sus actividades, aunque puede requerir algunos esfuerzos de reestructuración de costes. A este respecto, debe señalarse que estas empresas han tenido que hacer frente en el pasado a amplias fluctuaciones en los precios del PET.

*Efecto global en los usuarios*

- (114) Tal como se ha mencionado anteriormente, el PET es utilizado sobre todo, directa o indirectamente, a través de los transformadores, por los productores de bebidas sin alcohol, mientras que las otras industrias no lo utilizan apenas. Como el efecto previsto en el sector de las bebidas no alcohólicas ya incluye la incidencia en el coste del PET utilizado por los transformadores, puede considerarse que el aumento en los costes de los usuarios de PET será limitado.

**2. Precio al por menor de las bebidas**

- (115) Se constató que los precios del agua y de las bebidas sin alcohol embotelladas había aumentado a un ritmo prácticamente constante del 1-2 % al año durante la última década (estadísticas sobre índices de precios al por menor de Eurostat). Durante el mismo período, los precios del PET fueron sumamente volubles, sin influir por ello en los precios al por menor del agua y de las bebidas sin alcohol embotelladas. Por lo tanto, se rechaza la alegación sobre el posible efecto inflacionista de las medidas en los precios al por menor del agua y las bebidas sin alcohol embotelladas.

### **3. Efecto probable de la imposición de medidas en la industria de la Comunidad y las industrias proveedoras**

- (116) Las medidas propuestas beneficiarán en principio a la industria de la Comunidad, que ha demostrado, a través de sus esfuerzos de reestructuración y el impresionante aumento de su productividad, su determinación de mantener su presencia en un mercado comunitario en rápido crecimiento. La imposición de medidas permitirá a esta industria mejorar su rentabilidad y le brindará la oportunidad de realizar nuevas inversiones, fundamentales en una actividad tan costosa, para asegurar una presencia viable de sus empresas en la Comunidad a largo plazo.
- (117) Puesto que la situación de la industria proveedora de la Comunidad depende de la salud financiera de los productores comunitarios de PET, la mejora de esta situación a través de la imposición de medidas también beneficiará a dicha industria. Esto ha sido confirmado por las empresas proveedoras cooperantes.

### **4. Conclusión sobre el interés comunitario**

- (118) Sobre la base de la información adicional obtenida de los usuarios, se ha llegado a la conclusión de que el efecto de las medidas en estos últimos será limitado. En la medida en que los transformadores puedan repercutir la mayoría del aumento en los costes a sus clientes, se calcula que la incidencia consolidada de las medidas en la rentabilidad global de los productores de bebidas será mínima.
- (119) Además, se confirma que no es probable que se reubique la fabricación de productos semielaborados en países no comunitarios, que los precios al por menor de las bebidas no alcohólicas no se verán en general demasiado afectados por las fluctuaciones en los precios del PET y que la imposición de medidas redundará claramente en interés de la industria de la Comunidad y de las industrias proveedoras.
- (120) Puesto que no se han recibido nuevos argumentos relativos al interés comunitario, se confirma la conclusión de que no existen razones de peso para no imponer medidas, tal como se establece en el considerando 202 del Reglamento provisional.

## **I. ACTUACIÓN DEFINITIVA**

- (121) En vista de las conclusiones sobre el dumping, el perjuicio, la causalidad y el interés comunitario, se considera que deben adoptarse medidas antidumping definitivas para evitar que las importaciones objeto de dumping originarias de los países afectados sigan causando perjuicio a la industria de la Comunidad.

### **1. Nivel de eliminación del perjuicio**

- (122) A falta de nuevas informaciones, se confirma la metodología utilizada para determinar el margen de perjuicio descrita en el considerando 206 del Reglamento provisional.

### **2. Forma y nivel de los derechos**

- (123) A falta de nuevas informaciones, se confirma la metodología utilizada para establecer los tipos de los derechos antidumping, así como los de los derechos compensatorios pertinentes establecidos en la investigación antisubvenciones paralela, tal como se describe en los considerandos 209 a 213 del Reglamento provisional.
- (124) Para evitar que las fluctuaciones en los precios del PET causadas por la evolución de los precios del crudo traigan consigo la percepción de unos derechos más elevados, se considera apropiado imponer derechos en 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 nivel de eliminación del perjuicio durante el PI.

(125) Los derechos antidumping propuestos son los siguientes:

#### India

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen de dumping	Tipo del derecho compensatorio (resultante de las subvenciones a la exportación)	Tipo del derecho antidumping	Derecho antidumping propuesto
Reliance Industries Limited	44,3 %	51,5 %	8,2 %	36,1 %	181,7 EUR/t
Pearl Engineering Polymers Limited	33,6 %	30,0 %	5,8 %	24,2 %	130,8 EUR/t
Elque Polyesters Limited	44,3 %	51,5 %	4,4 %	39,9 %	200,9 EUR/t
Futura Polymer Limited	44,3 %	51,5 %	0	44,3 %	223,0 EUR/t
Las demás		51,5 %	8,2 %	36,1 %	181,7 EUR/t

(126) Elque Polyesters Limited y Futura Polymer Limited participaron en el procedimiento antisubvenciones paralelo, aunque no en la presente investigación antidumping, ya que no exportaron sus productos a la Comunidad. Por lo tanto, tendrán derecho a solicitar una reconsideración como nuevos exportadores cuando hayan exportado realmente al mercado comunitario o cuando puedan demostrar que suscribieron obligaciones contractuales irrevocables de exportar cantidades significativas a la Comunidad.

#### Indonesia

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen de dumping	Derecho antidumping propuesto
P.T. Bakrie Kasei Corporation	35,1 %	63,5 %	187,7 EUR/t
P.T. Indorama Synthetics Tbk	17,8 %	15,2 %	92,1 EUR/t
P.T. Polypet Karyapersada	32,9 %	73,7 %	178,9 EUR/t
Las demás		73,7 %	187,7 EUR/t

#### Corea

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen de dumping	Derecho antidumping propuesto
Honam Petrochemical Corporation	16,9 %	19,8 %	101,4 EUR/t
Tongkong Corporation	26,5 %	55,8 %	148,3 EUR/t
Daehan Synthetic Fiber Corporation	28,5 %	5,1 %	28,2 EUR/t
SK Chemicals Corporation	11 %	1,4 %	0
Las demás		55,8 %	148,3 EUR/t

**Malasia**

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen de dumping	Tipo del derecho compensatorio (resultante de las subvenciones a la exportación)	Tipo del derecho antidumping	Derecho antidumping propuesto
Hualon Corporation (M) Sdn. Bhd.	52,1 %	7,8 %	0,2 %	7,6 %	36,0 EUR/t
MPI Poyester Industries Sdn. Bhd.	54,2 %	34,2 %	0	34,2 %	160,1 EUR/t
Las demás		34,2 %	No aplicable	34,2 %	160,1 EUR/t

**Taiwán**

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen de dumping	Derecho antidumping propuesto
Far Eastern Textile Ltd.	8,2 %	7,8 %	50,2 EUR/t
Shingkong Synthetic Fibers Corporation	16,6 %	7,8 %	47,0 EUR/t
Tuntex Distinct Corp.	26,3 %	12,4 %	69,5 EUR/t
Nan Ya Plastics Corporation	26,3 %	9,6 %	53,8 EUR/t
Las demás		12,4 %	69,5 EUR/t

**Tailandia**

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen de dumping	Tipo del derecho compensatorio	Tipo del derecho antidumping	Derecho antidumping propuesto
Thai Shingkong Industry Corporation Limited	22,6 %	32,5 %	8,4 %	14,2 %	132,2 EUR/t
Las demás		32,5 %	8,4 %	14,2 %	132,2 EUR/t

- (127) Cualquier solicitud de aplicación de estos tipos individuales del derecho antidumping para las distintas empresas (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión <sup>(1)</sup> con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación en las actividades de la empresa relacionada con la producción, las ventas interiores y de exportación derivada, por ejemplo, del cambio de nombre o de la creación de nuevas entidades de producción o venta. La Comisión, si procede, y previa consulta al Comité consultivo, modificará en consecuencia el Reglamento poniendo al día la lista de empresas que se beneficiarán de tipos del derecho individuales.

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

### 3. Percepción definitiva de los derechos provisionales

- (128) Teniendo en cuenta la magnitud de los márgenes de dumping constatados para los productores exportadores y la gravedad del perjuicio causado a la industria de la Comunidad, se considera necesario percibir definitivamente los importes garantizados mediante derechos antidumping provisionales al nivel de los derechos definitivos. En aquellos casos en que los derechos definitivos sean más elevados que los derechos provisionales, únicamente se percibirán definitivamente los importes garantizados al nivel de los derechos provisionales.

### 4. Compromisos

- (129) Tras la imposición de medidas antidumping provisionales, productores exportadores en la India e Indonesia ofrecieron compromisos en relación con los precios, de conformidad con el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento de base.
- (130) La Comisión consideró que los compromisos ofrecidos por Reliance Industries Limited, Pearl Engineering Polymers Limited y P.T. Polypet Karyapersada podían aceptarse <sup>(1)</sup>, ya que eliminaban el efecto perjudicial del dumping. Además, los informes regulares y detallados que las empresas se comprometieron a presentarle permitirán llevar a cabo un control efectivo. Por otra parte, la estructura de ventas de estas empresas es tal que la Comisión considera que el riesgo de elusión de los compromisos es mínimo.
- (131) P.T. Indorama Synthetics Tbk también ha propuesto ofrecer un compromiso. Sin embargo, la empresa facilitó información falsa y engañosa respecto a ciertos aspectos de la investigación que afectaban a la exactitud y fiabilidad de su cooperación (véase el considerando 13). Por consiguiente, la Comisión consideró que no se podía controlar el compromiso de la empresa y rechazó la oferta.
- (132) A fin de garantizar el respeto y control efectivo de los compromisos, cuando se presente la solicitud de despacho a libre práctica a raíz de estos últimos, la exención del derecho dependerá de la presentación al servicio aduanero del Estado miembro correspondiente de una «factura de compromiso» válida expedida por los productores exportadores de quienes se hayan aceptado compromisos que contenga la información enumerada en el anexo. Cuando no se presente tal factura, o cuando no corresponda al producto presentado en aduana, deberá pagarse el derecho antidumping pertinente a fin de asegurar la aplicación efectiva de los compromisos.
- (133) En caso de incumplimiento o denuncia de los compromisos, podrá imponerse un derecho antidumping, de conformidad con el apartado 9 y 10 del artículo 8 del Reglamento de base.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

#### Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de politereftalato de etileno con un coeficiente de viscosidad de 78 ml/g o más, según la norma DIN (Deutsche Industrienorm) 53728, clasificado en los códigos NC 3907 60 20 y ex 3907 60 80 (código TARIC 3907 60 80 10).
2. Salvo en el caso contemplado en el apartado 3, el derecho antidumping definitivo aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad del producto afectado, no despachado de aduana, será el siguiente para los productos originarios de:

<sup>(1)</sup> Véase la página 88 del presente Diario Oficial.



País	Derecho definitivo (EUR/t)	Código adicional TARIC
India	181,7	A999
Indonesia	187,7	A999
Malasia	160,1	A999
República de Corea	148,3	A999
Taiwán	69,5	A999
Tailandia	83,2	A999

3. Estos derechos no se aplicarán a los productos fabricados por las empresas enumeradas a continuación, que estarán sujetas a los siguientes derechos antidumping:

País	Empresa	Derecho definitivo (EUR/t)	Código adicional TARIC
India	Pearl Engineering Polymers Limited	130,8	A182
India	Reliance Industries Limited	181,7	A181
India	Elque Polyesters Limited	200,9	A183
India	Futura Polymer Limited	223,0	A184
Indonesia	P.T. Bakrie Kasei Corporation	187,7	A191
Indonesia	P.T. Indorama Synthetics Tbk	92,1	A192
Indonesia	P.T. Polypet Karyapersada	178,9	A193
Malasia	Hualon Corporation (M) Sdn. Bhd.	36,0	A186
Malasia	MPI Polyester Industries Sdn. Bhd.	160,1	A185
República de Corea	Daehan Synthetic Fiber Co., Limited	28,2	A194
República de Corea	Honam Petrochemical Corporation	101,4	A195
República de Corea	SK Chemicals Co., Limited	0	A196
República de Corea	Tongkong Corporation	148,3	A197
Taiwán	Far Eastern Textile Limited	50,2	A188
Taiwán	Tuntex Distinct Corporation	69,5	A198
Taiwán	Shingkong Synthetics Fibers Corporation	47,0	A189
Taiwán	Nan Ya Plastics Corporation	53,8	A187
Tailandia	Thai Shingkong Industry Corporation Limited	83,2	A190

4. 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) nº 2454/93 de la Comisión <sup>(1)</sup>, de 2 de julio de 1993, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 2913/92 del Consejo por el que se aprueba el Código Aduanero Comunitario, el importe del derecho antidumping, calculado sobre la base de los importes indicados anteriormente, se reducirá mediante prorrateo del precio pagado o pagadero.

5. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, el derecho definitivo no se aplicará a las importaciones despachadas a libre práctica, de conformidad con el artículo 2.

6. Salvo en los casos en que se disponga lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

#### Artículo 2

1. Las importaciones estarán exentas de los derechos antidumping impuestos por el artículo 1 siempre que hayan sido producidas y exportadas directamente (es decir, facturadas y enviadas) a una empresa que actúe como importador en la Comunidad por las empresas mencionadas en el apartado 3, que se declaren con el código adicional TARIC adecuado y que se cumplan las condiciones establecidas en el apartado 2.

2. Cuando se presente la solicitud de despacho a libre práctica, la exención de los derechos dependerá de la presentación al servicio aduanero del Estado miembro correspondiente de una «factura de compromiso» válida, expedida por las empresas exportadoras mencionadas en el apartado 3, que contenga la información esencial enumerada en el anexo. Dicha exención también dependerá de que las mercancías declaradas y presentadas en aduana correspondan exactamente a la descripción que figura en la factura de compromiso.

3. Las importaciones que vayan acompañadas de una factura de compromiso deberán declararse con los siguientes códigos TARIC adicionales:

Empresa	País	Código adicional TARIC
Reliance Industries Limited	India	A181
Pearl Engineering Polymers Limited	India	A182
P.T. Polypet Karyapersada	Indonesia	A193

#### Artículo 3

Los importes garantizados mediante derechos antidumping provisionales, conforme al Reglamento (CE) nº 1742/2000 sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno (PET) originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia se percibirán definitivamente aplicando el derecho definitivamente establecido. Los importes garantizados superiores al derecho definitivo antidumping serán liberados. En los casos en que los derechos definitivos sean más elevados que los derechos provisionales, sólo se percibirán definitivamente los importes garantizados al nivel de los derechos provisionales.

#### Artículo 4

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

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

Hecho en Bruselas, el 27 de noviembre de 2000.

Por el Consejo  
El Presidente  
L. FABIUS

<sup>(1)</sup> DO L 253 de 11.10.1993, p. 1; Reglamento modificado por última vez por el Reglamento (CE) nº 502/1999 (DO L 65 de 12.3.1999, p. 1).

## ANEXO

Elementos que deben incluirse en la factura de compromiso mencionada en el apartado 2 del artículo 2:

- 1) El número de la factura de compromiso.
  - 2) El código TARIC adicional con el que se van a despachar de aduana en las fronteras comunitarias las mercancías que figuran en la factura (tal como se especifican en el Reglamento).
  - 3) La descripción exacta de las mercancías, incluido:
    - el número de código del producto (tal como figura en el compromiso ofrecido por el productor exportador en cuestión),
    - el código NC,
    - la cantidad (en unidades).
  - 4) La descripción de las condiciones de la venta, incluido:
    - el precio por unidad,
    - las condiciones de pago,
    - las condiciones de entrega,
    - los descuentos y reducciones totales.
  - 5) El nombre de la empresa importadora a la que expide directamente la factura la empresa correspondiente.
  - 6) El nombre de la persona autorizada por la compañía que haya expedido la factura de compromiso y la siguiente declaración firmada:

«El abajo firmante certifica que la venta para su exportación directa a la Comunidad Europea de las mercancías enumeradas en el presente documento se hace dentro del ámbito y de conformidad con el compromiso ofrecido por ..... [la empresa] y aceptado por la Comisión Europea mediante la Decisión 2000/745/CE. Declaro que la información suministrada en la factura es completa y correcta.»
-

## REGLAMENTO (CE) Nº 2605/2000 DEL CONSEJO

de 27 de noviembre de 2000

**por el que se establecen derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de la República Popular de China, de la República de Corea y de Taiwán**

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(1)</sup>, y en particular, sus artículos 9 y 11,

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

Considerando lo siguiente:

### A. PROCEDIMIENTO

#### 1. Inicio

- (1) El 16 de septiembre de 1999, la Comisión comunicó, mediante un anuncio («Anuncio de apertura») publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* <sup>(2)</sup> el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de la República Popular de China («RPC»), de la República de Corea («Corea») y de Taiwán.
- (2) El procedimiento se inició a consecuencia de una denuncia presentada el 30 de julio de 1999 en nombre de productores comunitarios que representaban una proporción importante de la industria comunitaria de determinadas balanzas electrónicas, tal como se define en el apartado 4 del artículo 5 del Reglamento (CE) nº 384/96 («Reglamento de base»). La denuncia incluía pruebas del dumping de dicho producto y del importante perjuicio resultante, que se consideraron suficientes para justificar la apertura de un procedimiento.

#### 2. Investigación

- (3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los productores comunitarios denunciantes, a los productores exportadores, a los importadores, a los usuarios (así como a las asociaciones representativas) notoriamente afectados y a los representantes de los países exportadores afectados. Se invitó a las partes interesadas a presentar sus puntos de vista por escrito y a solicitar una audiencia en el plazo fijado en el anuncio de inicio.
- (4) La Comisión envió cuestionarios a las partes notoriamente afectadas y a otras partes que se dieron a conocer en los plazos establecidos en los anuncios de inicio. Se recibieron respuestas de dos productores comunitarios y

de ocho productores exportadores de los países afectados, así como de algunos importadores vinculados conocidos de la Comunidad y del productor cooperante del país análogo. También se recibieron respuestas de dos usuarios del producto afectado en la Comunidad.

- (5) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar el dumping, el perjuicio y el interés de la Comunidad. Se llevaron a cabo visitas de inspección en los locales de las siguientes empresas:

#### a) productores comunitarios:

Avery Berkel Ltd. Birmingham, Reino Unido,

Bizerba GmbH, Balingen, Alemania,

Bizerba Belgium SA, Bruselas (filial de Bizerba GmbH);

#### b) productores exportadores:

COREA

A & D Korea Co. Ltd., Seúl,

CAS Corporation, Seúl,

Descom Scales Mfg. Co. Ltd., Kyungki-Do;

TAIWÁN

Snowrex International Co. Ltd., Taipei,

UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd., Taipei;

REPÚBLICA POPULAR DE CHINA

Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd., Changzhou,

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd., Shanghai,

Shanghai Yamato Scale Co. Ltd., Shanghai;

#### c) país análogo

INDONESIA

PT TEC Indonesia Co. Ltd Batam;

#### d) importadores vinculados:

Ishida Europa AB, Gustavsberg, Suecia,

Mettler-Toledo GmbH, Giesen, Alemania,

Mettler-Toledo (Albstadt) GmbH, Albstadt, Alemania,

Mettler-Toledo GmbH, Viena, Austria.

- (6) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de septiembre de 1998 y el 31 de agosto de 1999 («período de investigación» o «PI»). El examen de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 1995 y el final del período de investigación (el «período considerado»).

<sup>(1)</sup> DO L 56 de 6.3.1996, p. 1; Reglamento modificado por última vez por el Reglamento (CE) nº 2238/2000 (DO L 257 de 11.10.2000, p. 2).

<sup>(2)</sup> DO C 262 de 16.9.1999, p. 8.

- (7) Se comunicaron a todas las partes afectadas los hechos y las consideraciones esenciales sobre cuya base se pretendía recomendar el mantenimiento de las medidas vigentes. Se recibieron declaraciones de las partes interesadas tras estas comunicaciones. Se tuvieron en cuenta los comentarios de estas partes y, en los casos en que resultó procedente, se modificaron las conclusiones en consecuencia.

### 3. Procedimientos previos que implican al producto afectado

- (8) Mediante el Reglamento (CEE) nº 2887/93 <sup>(1)</sup>, el Consejo impuso medidas antidumping definitivas sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Singapur y de Corea en octubre de 1993. Las medidas aplicables a Singapur están sujetas a un estudio en curso que se inició en octubre de 1998 <sup>(2)</sup>, mientras que las medidas aplicables a Corea dejaron de tener efecto en octubre de 1998.
- (9) Mediante el Reglamento (CEE) nº 993/93 <sup>(3)</sup>, el Consejo impuso medidas antidumping definitivas sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Japón en abril de 1993. Estas medidas son también objeto de un estudio en curso que se inició en abril de 1998 <sup>(4)</sup>.

## B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

### 1. Producto considerado

- (10) El producto de que se trata son las balanzas electrónicas destinadas al comercio al por menor, con indicación numérica del peso, del precio unitario y del precio a pagar (con o sin dispositivo impresor de estas tres indicaciones), clasificadas en el código NC ex 8423 81 50. Las balanzas electrónicas tienen diversos modelos o niveles de rendimiento y tecnología. A este respecto, la industria define tres segmentos de determinadas balanzas electrónicas: bajo, medio y alto. Éstos varían desde las balanzas electrónicas independientes, sin impresoras incorporadas, hasta modelos más complejos con sistemas clave preestablecidos y la posibilidad de integración en sistemas de control y gestión por ordenador.
- (11) Aunque el uso potencial de las balanzas electrónicas pueda variar a causa de la funcionalidad adicional en los segmentos medio y alto, no hay ninguna diferencia significativa en las características físicas y técnicas básicas de los diversos modelos de balanzas electrónicas. Por otra parte, la investigación ha mostrado que entre los tres segmentos no hay líneas claras de división, siendo a menudo intercambiables los modelos de los segmentos vecinos. Por lo tanto, se consideran un único producto a efectos de la presente investigación.

### 2. Producto similar

- (12) La investigación ha mostrado que las diversas balanzas electrónicas producidas en la RPC, Corea, Taiwán e Indonesia (que sirvió de país análogo para la RPC) y vendidas en estos mercados son, a pesar de diferencias de tamaño, vida útil, voltaje o diseño, idénticas o muy semejantes a las balanzas electrónicas exportadas de la RPC, de Corea y de Taiwán a la Comunidad, y tienen en consecuencia que considerarse como productos similares.
- (13) Igualmente, las balanzas electrónicas producidas por la industria de la Comunidad y vendidas en el mercado comunitario son semejantes en todos los aspectos a las balanzas electrónicas producidas y exportadas de la RPC, de Corea y de Taiwán a la Comunidad.
- (14) Se considera, por lo tanto, que estos productos son similares a efectos del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento de base.

## C. DUMPING

### 1. Países de economía de mercado

#### Metodología general

#### Valor normal

- (15) Por lo que respecta a la determinación del valor normal, se determinó en primer lugar, para cada productor exportador, si sus ventas interiores totales de balanzas electrónicas eran representativas en comparación con sus ventas de exportación totales a la Comunidad. De conformidad con lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base, las ventas interiores se consideran representativas siempre que el volumen total de ventas del productor exportador en el mercado interno de su país represente como mínimo el 5 % del volumen total de sus ventas de exportación a la Comunidad.
- (16) Posteriormente se determinaron los tipos de balanzas electrónicas vendidos en el mercado interior por las empresas, idénticos o directamente comparables a los tipos vendidos para la exportación a la Comunidad.
- (17) Para cada uno de los tipos vendidos por los productores exportadores en sus mercados interiores que resultaron ser directamente comparables a los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad, se determinó si las ventas interiores eran suficientemente representativas a efectos del apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base. Las ventas interiores de un tipo específico se consideraron suficientemente representativas cuando el volumen interior total de ventas de determinadas balanzas electrónicas de ese tipo durante el PI representó el 5 % o más del volumen total de ventas de determinadas balanzas electrónicas del tipo comparable exportado a la Comunidad.

<sup>(1)</sup> DO L 263 de 22.10.1993, p. 1.

<sup>(2)</sup> DO C 324 de 22.10.1998, p. 4.

<sup>(3)</sup> DO L 104 de 29.4.1993, p. 4.

<sup>(4)</sup> DO C 128 de 25.4.1998, p. 11.

- (18) Se examinó igualmente si las ventas interiores de cada tipo de producto podían considerarse realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, determinando la proporción de ventas rentables del tipo en cuestión a clientes independientes. Cuando el volumen de ventas de determinadas balanzas electrónicas vendido a un precio de venta neto igual o superior al coste de producción representó el 80 % o más del volumen total de ventas, el valor normal se estableció sobre la base del precio interior real determinado calculando la media ponderada de los precios de todas las ventas interiores, con beneficio o no, efectuadas durante el período de investigación. En caso de que el volumen de ventas rentables de determinadas balanzas electrónicas representara menos del 80 %, pero el 10 % o más, del volumen total de ventas, el valor normal se basó en el precio real del mercado interior, calculado como media ponderada de las ventas rentables únicamente. En los casos en los que el volumen de ventas rentables de cualquier tipo de balanzas electrónicas representara menos del 10 % del volumen total de ventas, se consideró que este tipo concreto se vendió en cantidades insuficientes para que el precio interior proporcionase una base apropiada para determinar el valor normal.
- (19) Cuando no pudieron utilizarse los precios interiores de un tipo particular vendido por un productor exportador, se calculó el valor normal. Por consiguiente, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal se calculó añadiendo a los costes de fabricación de los tipos exportados, ajustados en caso necesario, un porcentaje razonable para los gastos de venta, generales y administrativos («VG + A») y un margen razonable de beneficio. Con este fin, la Comisión examinó si los VG + A contraídos y el beneficio obtenido por cada uno de los productores exportadores afectados en el mercado interior constituían datos fiables.
- (20) Los VG + A interiores reales se consideraron fiables cuando el volumen interior de ventas de la empresa afectada pudo considerarse representativo. El margen de beneficio del mercado interior se determinó sobre la base de las ventas interiores realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, es decir, cuando estas ventas efectuadas a clientes independientes a precios iguales o mayores que el coste de producción representaron como mínimo el 10 % del volumen total de ventas interiores de la empresa afectada. Cuando no se cumplió este criterio, se utilizó un margen de beneficio medio ponderado de las otras empresas con suficientes ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en el país afectado.

#### *Precio de exportación*

- (21) En todos los casos en que las balanzas electrónicas se exportaron a clientes independientes en la Comunidad, el precio de exportación se determinó de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base,

es decir, sobre la base de los precios de exportación realmente pagados o pagaderos.

- (22) Cuando las ventas de exportación se efectuaron a un importador vinculado, el precio de exportación se calculó de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base del precio al que los productos importados se revendieron por primera vez a un comprador independiente. En estos casos, se realizaron ajustes por todos los costes contraídos entre la importación y la reventa y por los beneficios acumulados, a fin de establecer un precio de exportación fiable. Sobre la base de la información disponible, este beneficio se fijó en torno al 10 %. La información disponible fue la obtenida de importadores no vinculados en una investigación reciente referente al mismo producto. Ello también se consideró razonable para las funciones desempeñadas por las partes afectadas.

#### *Comparación*

- (23) La comparación se hizo tomando como base el precio en fábrica y en la misma fase comercial. Con el fin de garantizar una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación, se hicieron los ajustes debidos, de las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

#### *Margen de dumping para las empresas investigadas*

- (24) De conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal medio ponderado por tipo de producto se comparó con el precio de exportación medio ponderado para cada productor; sin embargo, el valor normal determinado sobre la base de la media ponderada se comparó con los precios de todas las transacciones de exportación individuales a la Comunidad, cuando existía una pauta de precios de exportación considerablemente diferentes en función de las distintas regiones, compradores o períodos, y cuando el primer método anteriormente especificado no reflejaba en toda su magnitud el dumping existente.

#### *Margen de dumping para las empresas no cooperantes*

- (25) Por lo que respecta a las empresas no cooperantes, se determinó un margen de dumping «residual», de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, sobre la base de los datos disponibles.
- (26) Para los países con un nivel alto de cooperación, se decidió fijar el margen de dumping residual al nivel de la empresa cooperante con el más alto margen de dumping.
- (27) Para los países en que el nivel de cooperación era bajo, se utilizó la información de la empresa cooperante con el margen de dumping más alto. El margen de dumping residual se determinó sobre la base del margen medio ponderado de los tipos de producto objeto de dumping

con los márgenes de dumping más altos exportados en cantidades representativas. Este planteamiento también se consideró necesario para evitar premiar la falta de cooperación y porque nada indicaba que una parte no cooperante hubiera incurrido en un margen de dumping más bajo.

## 2. Corea

- (28) Tres empresas contestaron al cuestionario para productores exportadores. Los dos importadores de la Comunidad vinculados a dos productores exportadores también contestaron al cuestionario.

### Valor normal

- (29) En el caso de un productor exportador, el valor normal se basó enteramente en los precios interiores, y en el caso de otro productor exportador se basó enteramente en el valor normal calculado. Por lo que respecta a la tercera empresa, se utilizaron tanto los valores normales calculados como los valores normales basados en los precios interiores.
- (30) En los casos en que se calcularon los valores normales, pudo utilizarse el coste de fabricación y los VG + A de cada productor exportador en cuestión. En el caso de un productor, para el cual las ventas de determinados modelos se efectuaron con pérdidas, se utilizó el beneficio medio de los modelos rentables restantes en el mercado interior. Por lo que respecta al productor restante, en cuyo caso todas las ventas interiores se efectuaron con pérdidas, se utilizó el beneficio medio de los dos otros productores.

### Precio de exportación

- (31) Como todas las exportaciones del producto considerado realizadas por los productores exportadores lo fueron directamente a importadores independientes en la Comunidad, el precio de exportación se determinó de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, sobre la base de los precios de exportación realmente pagados o pagaderos.
- (32) En los casos de ventas para la exportación a la Comunidad por los productores exportadores a través de importadores vinculados en la Comunidad, el precio de exportación se volvió a calcular sobre la base del precio al que los productos importados se revendieron por primera vez a un comprador independiente, de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base. Se efectuaron ajustes para todos los costes contraídos entre la importación y la reventa y por los beneficios devengados, a fin de determinar un precio de exportación fiable.

### Comparación

- (33) La comparación se hizo tomando como base el precio en fábrica y en la misma fase comercial. Con el fin de obtener una comparación ecuánime, la Comisión tuvo en cuenta, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, las diferencias en los

factores que se alegó y se demostró que afectaban a la comparabilidad de los precios. Se hicieron ajustes para tener en cuenta las diferencias en transporte, seguros, mantenimiento, descarga y costes accesorios, crédito, comisiones, gravámenes a la importación y costes de los servicios postventa (fianza/garantía, etc.), siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados. Esto incluyó, en el caso de dos empresas, ajustes para los costes contraídos por una parte vinculada en Japón.

- (34) Los mismos ajustes efectuados en el valor normal basado en las ventas interiores también se aplicaron al valor normal calculado de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

### Margen de dumping

- (35) Tal como se establece en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados de cada tipo del producto considerado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente del producto considerado. Sin embargo, en el caso de dos productores exportadores, este método no reflejaba plenamente el grado de dumping practicado, y existía una pauta de precios de exportación considerablemente diferentes en función de los distintos compradores y regiones. En consecuencia, el valor normal determinado sobre la base de la media ponderada fue comparado con los precios de todas las transacciones individuales de la Comunidad.
- (36) La comparación mostró la existencia de dumping en el caso del productor exportador. El margen de dumping expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

CAS Corporation, Seúl	0 %
A & D Korea Co. Ltd., Seúl	4,7 %
Descom. Scales Mfg. Co. Ltd., Kyungki-Do	4,9 %

Puesto que el nivel de cooperación fue alto, el margen de dumping residual se fijó en el mismo nivel que para la empresa cooperante, es decir, el 4,9 %.

## 3. Taiwán

- (37) Dos empresas contestaron al cuestionario para productores exportadores.

### Valor normal

- (38) En el caso de un productor todas las ventas interiores de determinadas balanzas electrónicas (todo el segmento de gama baja) se efectuaron con pérdidas. Por lo que respecta al otro productor, las balanzas electrónicas exportadas comparables (todo el segmento de gama baja) no se habían vendido en el mercado interior.

(39) En consecuencia, por lo que respecta a todos los modelos del producto vendidos para su exportación a la Comunidad, el valor normal se calculó de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Para cada productor exportador se utilizaron sus costes de fabricación de los modelos exportados y sus propios gastos de venta, generales y administrativos interiores. El margen de beneficio utilizado para ambos productores exportadores fue el establecido para la empresa rentable para las ventas interiores de los modelos de determinadas balanzas electrónicas efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales, pero no comparable a los modelos exportados.

#### *Precios de exportación*

(40) Todas las ventas de exportación del producto afectado a la Comunidad realizadas por los dos productores exportadores estaban destinadas a clientes independientes en la Comunidad. Por lo tanto, el precio de exportación se determinó de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, sobre la base de los precios realmente pagados o pagaderos.

#### *Comparación*

(41) La comparación se hizo tomando como base el precio en fábrica y en la misma fase comercial. Con el fin de garantizar una comparación ecuánime, la Comisión tuvo en cuenta, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, las diferencias en los factores que se alegó y se demostró que afectaban a la comparabilidad de los precios. Se hicieron ajustes para tener en cuenta las diferencias en transporte, gravámenes a la importación, crédito y comisiones, mantenimiento, descarga y costes accesorios, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

(42) Los mismos ajustes se efectuaron también en los valores normales calculados de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

#### *Margen de dumping*

(43) Tal como se establece en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados de cada tipo del producto considerado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente del producto considerado. Sin embargo, en el caso de un productor exportador, este método no reflejaba plenamente el grado de dumping practicado, y existía una pauta de precios de exportación considerablemente diferentes en función de los distintos compradores y regiones. En consecuencia, el valor normal determinado sobre la base de la media ponderada fue comparado con los precios de todas las transacciones individuales de la Comunidad.

(44) La comparación mostró la existencia de dumping respecto de los dos productores cooperantes. El margen de dumping expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

Universal Weight Enterprise (UWE)	5,5 %
Snowrex International	5,9 %

Puesto que el nivel de cooperación fue alto, el margen de dumping se fijó al mismo nivel que el del modelo que poseía el margen individual de dumping más elevado vendido en cantidades representativas.

#### **4. República Popular de China**

##### *Análisis del estatuto de economía de mercado*

(45) Tres empresas chinas pidieron que se les reconociera el estatuto de economía de mercado, de conformidad con el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base. Hubo que rechazar la solicitud hecha por una empresa debido a que la información presentada llegó a la Comisión considerablemente fuera de plazo y era además incompleta en las partes esenciales de la respuesta por lo que se refiere a la información pedida. La Comisión recabó toda la información que consideró necesaria y verificó toda la información presentada en las solicitudes de estatuto de economía de mercado, sobre el terreno, en los locales de las dos empresas restantes.

(46) La Comisión llegó a la conclusión de que ambas empresas habían vendido a precios más o menos uniformes y deficitarios en la RPC durante varios años. Además, ambas empresas no eran completamente libres de decidir si debían vender su producción en los mercados nacionales y hasta qué punto podían hacerlo. Ha sido práctica de la Comisión rechazar las solicitudes de estatuto de economía de mercado cuando se restringen las ventas interiores y cuando no hay variaciones de precios entre los clientes, ya que dicha fijación de precios similares puede derivarse de controles de precios impuestos centralmente. Por otra parte, las pruebas indicaron que estos precios se hallaban a niveles deficitarios desde hacía varios años, lo que también indica que los productores no operaban en condiciones de economía de mercado.

(47) Por lo tanto, ninguna de las dos otras empresas investigadas cumplía las condiciones establecidas en la letra c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base. En consecuencia, tras consultar al Comité consultivo, se informó a las empresas afectadas de que tenían que rechazarse sus solicitudes de estatuto de economía de mercado.

##### *Elección del país análogo*

(48) Puesto que no se reconoció el estatuto de economía de mercado a ninguna de las empresas, hubo que comparar los precios de exportación de los productores exportadores chinos con un valor normal determinado para un país de economía de mercado apropiado, de conformidad con el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base.



(49) Indonesia fue sugerida por el denunciante y propuesta por la Comisión en el anuncio de inicio. Ninguna parte interesada presentó objeciones por lo que se refiere a esta opción. Un productor indonesio cooperó posteriormente y presentó una respuesta al cuestionario. Se consideró aceptable esta respuesta. Por lo tanto, se consideró posible utilizar a Indonesia como país análogo en esta investigación.

(50) Se decidió que Indonesia era el país tercero de economía de mercado más apropiado a efectos de determinar el valor normal, teniendo en cuenta el volumen significativo de ventas interiores y de exportación efectuadas por el productor indonesio frente a las importaciones en la Comunidad de la RPC, y el nivel de competencia en los mercados indonesio y de exportación que permitieron beneficios razonables, pero no excesivos. Además, las ventas en Corea y en Taiwán no se consideraron una base apropiada para determinar el valor normal, ya que las balanzas electrónicas vendidas en estos mercados se hallaban en el extremo inferior del segmento bajo de la gama y no eran, por lo tanto, comparables a los modelos exportados originarios de la RPC.

#### *Trato individual*

(51) Cada uno de los productores exportadores cooperantes solicitaron el trato individual. Respondieron a preguntas pormenorizadas incluidas en el formulario de solicitud del estatuto de economía de mercado enviado a las partes afectadas por el inicio del procedimiento. Estas solicitudes se examinaron, centrándose principalmente en los ámbitos que tenían un impacto directo en las actividades de exportación de las empresas. Se constató que, por lo que se refiere a las actividades de exportación, el nivel de interferencia del Estado no era tal como para ejercer ninguna influencia sustancial ni para permitir la elusión de las medidas en caso de que se diera a los exportadores tipos de derecho individuales.

(52) Por lo que respecta a las tres empresas, un examen de la información proporcionada pareció indicar que las empresas cumplieron las condiciones para obtener el trato individual.

Por lo tanto, se decidió conceder a las tres empresas el trato individual.

#### *Valor normal*

(53) El valor normal para los productores exportadores chinos, que exportaron solamente tipos del segmento de la gama baja a la UE, se calculó, de conformidad con los apartados 2 y 3 del artículo 2 del Reglamento de base, sobre la base de los valores normales determinados para la empresa indonesia cooperante utilizando el modelo más competitivo del segmento de la gama baja vendido tanto en el mercado indonesio como en los mercados de exportación en cantidades significativas, y que se concluyó era comparable a los tipos chinos exportados a la Comunidad.

#### *Precios de exportación*

(54) En los casos de ventas para la exportación a la Comunidad del producto afectado por los exportadores productores a importadores independientes en la Comunidad, el precio de exportación fue determinado con arreglo al apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base por referencia a los precios realmente pagados o pagaderos.

(55) En los casos de ventas para la exportación a la Comunidad por los productores exportadores a través de importadores vinculados en la Comunidad, el precio de exportación se volvió a calcular sobre la base del precio al que los productos importados se revendieron por primera vez a un comprador independiente, de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.

#### *Comparación*

(56) La comparación se hizo tomando como base el precio en fábrica y en la misma fase comercial. Con el fin de efectuar una comparación ecuánime, la Comisión tuvo en cuenta, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, las diferencias en los factores que se alegó y se demostró que afectaban a la comparabilidad de los precios. Se hicieron ajustes para tener en cuenta las diferencias en transporte, seguros, mantenimiento, descarga y costes accesorios, crédito, comisiones, gravámenes a la importación y costes de los servicios postventa (fianza/garantía, etc.), siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

#### *Margen de dumping*

(57) Tal como se establece en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados de cada tipo del producto considerado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente del producto considerado. Sin embargo, en el caso de un productor exportador, el valor normal determinado sobre la base de la media ponderada se comparó con los precios de todas las transacciones individuales a la Comunidad, al existir una pauta de precios de exportación considerablemente diferentes en función de los distintos compradores, regiones o períodos, y ya que el método de la media ponderada no reflejó en toda su magnitud el dumping existente.

(58) La comparación mostró la existencia de dumping por lo que se refiere a los tres productores cooperantes aceptados para el trato individual. El margen de dumping expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd., Shanghai	12,8 %
Shanghai Yamato Scale Co. Ltd., Shanghai	9,0 %
Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd., Changzhou	12,2 %

Puesto que el nivel de cooperación fue bajo, el margen de dumping residual se determinó al mismo nivel que para las empresas cooperantes, es decir, el 30,7 %.

## D. PERJUICIO

## 1. Estructura de la industria de la Comunidad

- (59) La estructura de la industria de la Comunidad ha cambiado sustancialmente durante el período considerado. Desde octubre de 1993 (es decir, cuando las medidas antidumping definitivas se impusieron sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Singapur y de Corea) un programa de reestructuración y consolidación ha significado que de las nueve empresas que cooperaron en esa investigación, solamente cuatro seguían siendo activas en el período de investigación para la presente investigación. Se ha puesto de manifiesto durante la investigación que otros productores comunitarios se han reestructurado y consolidado siguiendo líneas similares.
- (60) Aunque cuatro productores comunitarios apoyaron la denuncia (que representó más del 50 % de la producción comunitaria), solamente dos de estas empresas cooperaron con la investigación respondiendo a los cuestionarios. Estas dos empresas representaban el 39 % de la producción comunitaria total durante el período de investigación.
- (61) Debe considerarse que, a efectos del cálculo de la producción comunitaria total de determinadas balanzas electrónicas, de conformidad con la letra a) del apartado 1 del artículo 4 y del apartado 2 del artículo 4 del Reglamento de base, se excluyó de la definición de producción comunitaria total a cualquier empresa que operase en la Comunidad vinculada con productores exportadores de los países afectados. En el caso de Mettler-Toledo, estaba claro que el productor de la Comunidad controlaba directamente su filial en la RPC.
- (62) Otro de los operadores de la Comunidad (que ha sido excluido de la definición de productor comunitario porque es también uno de los productores exportadores en la RPC) alegó que el nivel de cooperación mencionado anteriormente (39 %) no era suficiente para justificar la continuación de la investigación. Esta alegación se rechazó porque los dos productores comunitarios cooperantes representaban sustancialmente más del 25 % de la producción total de la Comunidad, por lo que representan una importante proporción de la producción comunitaria de conformidad con el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base. Por lo tanto, estos dos productores constituyen la industria de la Comunidad.

## 2. Consumo comunitario aparente

*Generalidades*

- (63) Se ha calculado el consumo en la Comunidad utilizando datos de ventas verificados proporcionados por la industria de la Comunidad, cifras suministradas en la denuncia (para otros operadores de la Comunidad) y los volúmenes de importación obtenidos vía Eurostat.

Balanzas electrónicas en unidades	1995	1996	1997	1998	PI
Consumo en la Comunidad	161 682	172 314	177 391	201 123	218 655
Índice — 1995 = 100	100	107	110	124	135
Balanzas electrónicas de la gama baja	59 952	77 100	74 614	79 502	79 754
Índice — 1995 = 100	100	129	124	133	133

Durante el período considerado el consumo de todas las balanzas electrónicas aumentó un 35 % y el consumo de determinadas balanzas electrónicas de la gama baja aumentó un 33 %. Se muestra por separado el aumento del consumo del segmento de la gama baja porque en este segmento se concentró el 97 % de las importaciones procedentes de los países afectados en el período de investigación. El aumento del consumo en 1996 fue causado por un gran aumento de las importaciones procedentes de los países afectados. Posteriormente, el volumen de importaciones descendió en 1997.

*El efecto euro*

- (64) El aumento del consumo desde 1997 hasta el período de investigación se debió principalmente a un aumento único de la demanda de minoristas derivado de la introducción del euro. Efectivamente, antes de la introducción del euro los minoristas necesitaban poder expresar los precios a los clientes en euros y en las monedas nacionales, con lo que adelantaron su sustitución de las viejas balanzas electrónicas. Ello provocó un aumento en la demanda en el mercado comunitario y el volumen de ventas aumentó en todos los segmentos. Esta mejoría de la situación durará poco tiempo y se prevé que el consumo disminuirá, dado que numerosos minoristas que habrían reemplazado sus balanzas electrónicas en el período 2001-2004, ya lo habrán hecho así entre 1997 y 2000. Por ello, el impacto global del efecto euro no será aumentar el consumo, sino simplemente trasladar algunas ventas de un período (2001-2004) a otro (1997-2000).
- (65) Aunque la fecha final para la puesta en práctica de la conversión al sistema métrico para el comercio al por menor en el Reino Unido también incrementó el consumo, este impacto no fue tan importante para el aumento de las ventas y solamente afectó a ese Estado miembro.
- (66) El cuadro que figura a continuación muestra el desarrollo real y el desarrollo esperado del consumo de 1995 a 2005. El cuadro también muestra que el efecto euro proporciona un impulso temporal a las ventas durante el período 1997-2000 y que de 2000 a 2002 se prevé que el consumo será inferior. A partir de 2004 se prevé que el consumo vuelva a su nivel normal (es decir, el de 1995/1996).

*(Consumo en miles de unidades)*

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
162	172	178	201	219	177	144	126	144	172	172

- (67) La existencia y/o la importancia del efecto euro fueron impugnadas por algunos de los productores exportadores. Sin embargo, no se proporcionó ninguna explicación alternativa de por qué se incrementó el consumo. Por lo tanto, se rechazó su alegación.
- (68) Un productor exportador señaló que el consumo había aumentado desde las anteriores investigaciones sobre el producto afectado, mencionadas en los considerandos 8 y 9. Se comprobó efectivamente que el consumo del producto afectado había aumentado y siguió haciéndolo durante el período considerado. No obstante, tal como se explicó anteriormente, este aumento puede atribuirse en gran parte al efecto euro.

**3. Importaciones en la Comunidad de los países afectados***Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones*

- (69) Se examinó en primer lugar si las importaciones procedentes de todos los países afectados debían evaluarse acumulativamente, teniendo en cuenta las conclusiones sobre dumping expuestas anteriormente. Se constató que:
- los márgenes de dumping determinados eran superiores al mínimo por lo que respecta a todos los países afectados,
  - el volumen de las importaciones procedentes de cada país y las correspondientes cuotas de mercado no eran desdeñables en relación con el consumo comunitario,
  - el producto afectado importado de los países afectados era en gran parte intercambiable,
  - los precios de las importaciones siguieron en gran medida la misma tendencia,
  - un análisis de las condiciones de competencia entre las balanzas electrónicas importadas y los productos similares indica que todas las balanzas electrónicas se venden con una política de fijación de precios similar al mismo nivel de clientes.

Algunos productores exportadores alegaron que sus importaciones no deben acumularse con las de otros países, ya que el nivel de precios y las tendencias del volumen de sus ventas no eran los mismos. Se concluyó, sin embargo, que se cumplían todas las condiciones que justificaban la acumulación de las importaciones procedentes de los países afectados, por las razones anteriormente expuestas. En consecuencia, se rechazaron estos argumentos.

*Volumen de las importaciones afectadas*

- (70) Tomando como base la información de Eurostat, el volumen de determinadas balanzas electrónicas importadas de los países afectados en la Comunidad durante el período considerado aumentó de 14 533 unidades en 1995 a 33 063 unidades en el período de investigación (es decir, un 123 %). La investigación puso de manifiesto que más del 97 % de las balanzas electrónicas importadas de los países afectados durante el período de investigación se hallaban en el segmento de la gama baja, tal como se explicó en el considerando 73.

*Cuota de mercado de las importaciones*

- (71) La cuota de mercado de los productores exportadores aumentó de 9,2 % a 15,0 % durante el período considerado. Ello contrasta con la pérdida de cuota de mercado de la industria comunitaria durante este período de -4,6 % para todas las balanzas electrónicas (a saber, del 26,1 % al 24,9 %) y de -22 % para las balanzas electrónicas del segmento de la gama baja (a saber, del 21,8 % al 17,1 %).

*Subcotización de precios*

- (72) Se compararon los precios de venta en el mercado comunitario de la industria de la Comunidad y los de los productores exportadores cooperantes durante el PI. De conformidad con las investigaciones previas sobre este producto, las comparaciones se hicieron sobre la base de las ventas en el mercado comunitario de los modelos comparables en la misma fase comercial (precios a distribuidores autorizados e importadores independientes). También de conformidad con las investigaciones previas los precios fueron comparados por el Estado miembro de venta sobre la base de la media ponderada por productor exportador. Todos los precios estaban libres de reducciones. Los precios de la industria de la Comunidad se ajustaron a los precios en fábrica. Los precios de las importaciones objeto de dumping eran cif frontera comunitaria e incluían los aranceles cuando así procedió.
- (73) La gran mayoría de modelos vendidos en la Comunidad por los productores exportadores cooperantes eran modelos de gama baja (más del 97 % en volumen). Por lo tanto, los cálculos efectuados no han incluido las cantidades menos importantes de modelos de gama media y alta, al no haber sido considerados representativos.
- (74) En el sector de gama baja tres tipos de modelos fueron vendidos por la industria de la Comunidad:
- I. balanzas de contador estándar o balanzas «mono» (denominadas en lo sucesivo «mono»),
  - II. balanzas de contador con una torre o visualización para el cliente (denominadas en lo sucesivo «torre»), y
  - III. otros tipos de balanzas de gama baja, como las balanzas suspendidas.

Las comparaciones se hicieron teniendo en cuenta las balanzas «mono» y «torre». No se tuvieron en cuenta otras balanzas de gama baja (categoría III), ya que fueron vendidas en volúmenes marginales tanto por la industria de la Comunidad como por los productores exportadores y, por lo tanto, no fueron consideradas representativas.

*Resultados de las comparaciones de precios*

- (75) Los resultados de las comparaciones de precios mostraron márgenes de subcotización que oscilaban entre el 0 % y el 52 % en el caso de la RPC, entre el 60 % y el 65 % en el caso de Taiwán y entre el 30 % y el 50 % en el caso de Corea.

**4. Situación de la industria comunitaria***Observaciones preliminares*

- (76) Como los datos comunitarios de industria se refieren solamente a dos productores comunitarios, parte de la información mostrada a continuación ha sido indizada por razones de confidencialidad.

- (77) De conformidad con el apartado 5 del artículo 3 del Reglamento de base, el examen del impacto de las importaciones objeto de dumping en la industria de la Comunidad incluyó una evaluación de todos los factores económicos e índices que afectaban al estado de la industria. Sin embargo, ciertos factores no se tratan pormenorizadamente a continuación porque se concluyó que eran no pertinentes para la situación de la industria de la Comunidad en el curso de esta investigación. Cabe señalar, por último, que ninguno de estos factores suministra necesariamente un criterio decisivo.

*Producción, utilización de la capacidad e inventarios*

- (78) Producción de todas las balanzas electrónicas durante el período considerado aumentó un 22 %. Por el contrario, la producción de la gama baja de balanzas electrónicas aumentó solamente un 5 % durante el período considerado. El índice de utilización de la capacidad de la industria de la Comunidad aumentó del 55 % al 65 % durante el período considerado.

Industria de la Comunidad Capacidad de producción Índice — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	PI
Volumen de todas las balanzas electrónicas producidas	100	102	105	107	122
Volumen de las balanzas electrónicas de gama baja producidas	100	123	114	100	105
Capacidad (todas las balanzas electrónicas)	100	100	100	100	105
Índice de utilización de la capacidad (todas las balanzas electrónicas)	55 %	56 %	58 %	60 %	65 %

Se estimó que no podía considerarse que el nivel de los inventarios hubiera tenido un efecto significativo en la situación de la industria de la Comunidad, dado que esta última utilizó un sistema de producción en función de los pedidos en el que apenas se disponía de existencias.

*Volumen de ventas*

- (79) Las ventas de las unidades totales de balanzas electrónicas efectuadas por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario durante el período considerado aumentaron un 29 % en volumen. Por el contrario, las ventas de la gama baja de balanzas electrónicas aumentaron solamente un 10 % en volumen.

*Volumen de negocios*

- (80) La evolución del volumen de negocios se muestra en forma indizada en el cuadro que figura a continuación. El volumen de negocios de las balanzas electrónicas totales de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario aumentó un 27 % durante el período considerado. Por el contrario, el volumen de negocios de la gama baja de determinadas balanzas electrónicas disminuyó un 11 % durante el período considerado.

Volumen de negocios Índice — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	PI
Todas las balanzas electrónicas	100	96	97	111	127
Gama baja	100	95	94	90	89

#### *Cuota de mercado de las importaciones*

- (81) La cuota de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario disminuyó por lo que respecta a todas las balanzas electrónicas, pasando de un 26,1 % en 1995 a un 24,9 % en el período de investigación, lo que supuso una caída del 4,6 %. En contraste, la cuota de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario disminuyó, pasando de un 21,8 % en 1995 a un 17,1 % en el período de investigación, es decir, una caída del 22 %.
- (82) Por lo tanto, la industria de la Comunidad no pudo beneficiarse completamente del crecimiento del mercado.

Cuota de mercado de la industria de la Comunidad	1995	1996	1997	1998	PI
Todas las balanzas electrónicas	26,1 %	25,1 %	26,0 %	23,6 %	24,9 %
Índice	100	96	100	91	96
Balanzas electrónicas de la gama baja	21,8 %	17,9 %	19,8 %	16,1 %	17,1 %
Índice	100	82	91	74	78

#### *Precios de venta*

- (83) Los precios medios de venta de todas las gamas de balanzas electrónicas a los clientes no vinculados disminuyeron en valor durante el período considerado:

gama alta (– 11 %),

gama media (– 18 %), y

gama baja (– 17 %).

Un productor exportador señaló que los precios medios de venta de todas las balanzas electrónicas aumentaron durante el período considerado, lo cual, se alegó, indicaba que la industria de la Comunidad no había sufrido un perjuicio. Sin embargo, este aumento aparente fue enteramente debido a cambios en la gama de productos (es decir, los cambios sustanciales producidos en el volumen de ventas de la gama de productos desde 1995 hasta el período de investigación), por lo que no se aceptó esta alegación. Ello se desprende claramente de las tendencias de los precios anteriormente mencionadas para cada segmento de gama.

#### *Rentabilidad*

- (84) Los beneficios correspondientes a la cifra de negocios global de las balanzas electrónicas se incrementaron desde unos niveles positivos bajos en 1995 hasta alrededor del 10 % en el período de investigación. Por el contrario, el segmento de la gama baja experimentó un descenso desde una baja rentabilidad positiva en 1995 hasta considerables pérdidas en el período de investigación (alrededor del 20 %).

- (85) La tendencia global de las balanzas electrónicas puede explicarse por el aumento del volumen de ventas y la cifra de negocios derivado del «efecto euro», tal como se explicó en el considerando 64. Debe tenerse en cuenta que la industria de la Comunidad no pudo conseguir un nivel de beneficios aceptable en los años anteriores a la existencia del «efecto euro» y que la rentabilidad solamente alcanzó niveles suficientes para mantener la viabilidad de la industria de la Comunidad durante el período de investigación debido a que el «efecto euro» había incrementado el volumen de ventas.
- (86) Se llevó a cabo una evaluación del impacto del «efecto euro» en la rentabilidad, para mostrar cómo se prevé que empeore la rentabilidad a medida que el efecto euro disminuya. Se prevé que el volumen de negocios de la industria comunitaria disminuirá un 27 % (es decir, la misma cantidad en que se incrementó el volumen de negocios como consecuencia del efecto euro, tal como se mostró en el considerando 80).
- (87) Otras pruebas del impacto del efecto euro se derivan del índice de rentabilidad de la industria de la Comunidad en 1996 (es decir, antes del impacto del efecto euro). Actualmente el índice de rentabilidad está por debajo del 3 %.
- (88) Es importante señalar que la industria de la Comunidad no pudo beneficiarse completamente del efecto euro porque el rendimiento de las ventas de la gama baja de balanzas electrónicas estuvo muy por debajo del punto de equilibrio financiero, incluso durante el período de investigación. Ello es significativo, porque se trata del segmento en que se concentran las importaciones procedentes de los países afectados. Las pérdidas en este segmento han reducido la rentabilidad global de la industria de la Comunidad y han impedido que se beneficie completamente del efecto euro y las medidas antidumping contra las importaciones originarias de Japón y de Singapur. Además, se considera que los efectos a la baja de los precios de las importaciones objeto de dumping también se han hecho sentir en los segmentos de la gama media y alta, dado que los precios de una gama ejercen inevitablemente una influencia en los otros segmentos.
- (89) En conclusión, la rentabilidad global de la industria de la Comunidad no estuvo al nivel que podía haberse esperado razonablemente durante el período de investigación, debido a los efectos a la baja de los precios de las importaciones objeto de dumping.

*Otros factores relacionados con el rendimiento*

- (90) No se llevó a cabo ningún análisis detallado de la tesorería, la capacidad de crear capital (o inversiones) y el rendimiento de las inversiones, dado que tal análisis se referiría a la situación de la empresa en su conjunto. Las demás líneas comerciales de las empresas representan más del 50 % de la cifra total de negocios de la empresa, por lo que un análisis global no sería necesariamente representativo para el producto considerado.

Por lo que respecta al impacto en la industria de la Comunidad de la magnitud del margen de dumping real, dado el volumen y los precios de las importaciones de los países afectados, dicho impacto no puede considerarse desdeñable.

*Productividad, empleo y salarios*

- (91) El cuadro que figura a continuación muestra que durante el período considerado el empleo en la industria de la Comunidad disminuyó un 11 %.

Productividad por empleado Índice — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	PI
Número de unidades producidas	100	102	105	107	122
Número de empleados	100	91	82	90	89
Productividad por empleado	100	107	123	123	140

- (92) La productividad por empleado aumentó un 40 % durante el período considerado.
- (93) No se llevó a cabo ningún análisis pormenorizado de los salarios, dada la importancia de las demás líneas comerciales en las actividades globales de la empresa. Tal análisis se referiría a la situación de la empresa en su conjunto y no sería necesariamente representativo para el producto considerado.

### 5. Conclusión sobre el perjuicio

- (94) Los resultados anteriormente mencionados muestran que en el período de investigación, teniendo en cuenta los progresos efectuados durante el período considerado, la industria de la Comunidad sufrió una reducción de los precios medios (en las tres gamas) y una pérdida de la cuota de mercado. Los resultados referentes a la gama baja de balanzas electrónicas (en términos de volúmenes de ventas, precios medios, producción, cuota de mercado y rentabilidad) muestran una situación sustancialmente peor que la de las balanzas electrónicas en su conjunto. En especial, la mala situación económica del segmento de la gama baja ha impedido que la industria de la Comunidad logre el nivel global de rentabilidad que podía haber esperado como consecuencia del efecto euro y de las medidas antidumping existentes, particularmente teniendo en cuenta los esfuerzos de reestructuración que ha llevado a cabo.
- (95) Por lo tanto, se consideró que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante en el período de investigación.
- (96) Debería considerarse que el segmento de la gama baja es importante para la industria de la Comunidad, ya que necesita ofrecer los tres segmentos de la gama a sus clientes y cualquier presión de los precios en el segmento de la gama baja inevitablemente reduciría los precios en los otros segmentos, que se venden en gran parte a los mismos clientes.
- (97) El efecto euro es de naturaleza temporal, por cuanto no existe ninguna indicación de que vaya a cesar la competencia de las importaciones objeto de dumping. Por lo tanto, sólo es cuestión de tiempo el que la situación global de la industria de la Comunidad se siga deteriorando. Es probable que ello sea así, ya que se espera que una caída de la demanda reduzca la producción, las ventas, la cuota de mercado y los precios. También debe recordarse que los precios medios de la zona monetaria del euro eran mucho más elevados que fuera de esta área, dando una indicación adicional para progresos futuros.

## E. CAUSALIDAD

### 1. Introducción

- (98) Se examinó el efecto de las importaciones objeto de dumping en la industria de la Comunidad.
- (99) Además, se hizo una evaluación del impacto de los demás factores conocidos en la industria de la Comunidad. Este análisis hace posible que no se atribuya a las importaciones objeto de dumping ningún perjuicio causado por factores distintos a dichas importaciones.

### 2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

#### *Efecto en el volumen de ventas y la cuota de mercado*

- (100) Durante el período considerado, el consumo en el mercado comunitario aumentó un 35 %. Sin embargo, las ventas de la industria comunitaria solamente aumentaron un 29 % y las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron un 123 %.
- (101) Tal como se explicó en el considerando 81, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad disminuyó un 4,6 % durante el período considerado. Por el contrario, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados aumentó de un 9,2 % a un 15,1 % durante el mismo período.
- (102) Tal como se explicó en el considerando 82, los precios de venta de la industria de la Comunidad disminuyeron durante el período considerado. Durante el mismo período, estos precios fueron subcotizados considerablemente por las importaciones originarias de los países afectados, tal como se mostró en el considerando 75. Todo esto tuvo consecuencias adversas para la rentabilidad de la industria de la Comunidad.



- (103) El análisis anteriormente mencionado muestra que existe una clara coincidencia cronológica entre el declive de la industria de la Comunidad en términos de indicadores financieros y económicos clave y el incremento de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados.

*Impacto de las importaciones objeto de dumping en el segmento de la gama baja*

- (104) El impacto negativo de las importaciones objeto de dumping en la situación global de la industria de la Comunidad puede rastrearse haciendo un análisis pormenorizado del nexo causal basado en los diversos segmentos de mercado de balanzas electrónicas.
- (105) Debe recordarse que durante el período de investigación, el 97 % de las importaciones de los productores exportadores cooperantes, que ascendía a casi 15 000 unidades, se hallaba en el segmento de la gama baja. Las importaciones totales procedentes de los países afectados ascendieron a 33 063 unidades en el período de investigación. Por lo tanto, se asumió que el 97 % de las importaciones totales se hallaban en la gama baja. Esta suposición se basó en los hechos disponibles, ya que no hay razón para creer que el modelo del resto de las importaciones sea diferente de las de los productores exportadores cooperantes. En consecuencia, mientras que las ventas de la industria de la Comunidad en el segmento de la gama baja sólo fueron ligeramente inferiores a las importaciones procedentes de los países afectados al principio del período considerado, ascendieron a considerablemente menos de la mitad de las importaciones procedentes de los países afectados en el período de investigación. El cuadro que figura a continuación muestra el crecimiento del volumen de ventas del segmento de la gama baja de la industria comunitaria, en comparación con una estimación de las ventas en el mismo segmento por los productores exportadores de los países afectados. Ello muestra que durante el período considerado los productores exportadores aumentaron su volumen de ventas un 123 % en este segmento, mientras que la industria de la Comunidad sólo consiguió aumentar su volumen de ventas un 10 %.

Volumen de ventas en el mercado comunitario de las balanzas electrónicas de la gama baja Índice — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	PI
Industria de la Comunidad	100	106	109	104	110
Países afectados — basado en el 97 % de las exportaciones totales	14 407	31 849	25 629	33 430	32 071
Índice de países afectados	100	221	178	232	223

- (106) El desarrollo correspondiente de la cuota de mercado también muestra que las importaciones procedentes de los países afectados habían aumentado durante el período considerado a expensas de la industria de la Comunidad. La cuota de mercado de importaciones de la gama baja procedentes de los países afectados aumentó del 9,2 % al 15,1 % (es decir, un aumento global del 65 %), mientras que la cuota de mercado de la gama baja de la industria comunitaria disminuyó del 21,8 % al 17,1 % (es decir, una disminución del 22 %).
- (107) El considerando 82 recoge el desarrollo de los precios medios de la industria de la Comunidad. Aunque los precios medios de la industria de la Comunidad disminuyeron en las 3 gamas de modelo, la disminución en el segmento de la gama baja fue considerablemente mayor que la disminución de los precios medios globales.
- (108) Debe también recordarse que los beneficios de la industria de la Comunidad no se distribuyeron uniformemente a través de los segmentos de la gama del modelo. Los derechos antidumping, relativos a las importaciones procedentes de Japón y de Singapur (descritos en los considerandos 8 y 9) se refieren principalmente a los segmentos de la gama alta y media y contribuyeron a esta situación de rentabilidad. Por el contrario, las ventas de la industria de la Comunidad en el segmento de la gama baja experimentaron pérdidas sustanciales. Fue precisamente este segmento en el que se centraron los productores exportadores de los países afectados.

### 3. Importaciones de otros terceros países

- (109) Durante el período de investigación, otras importaciones en la Comunidad procedieron de varios países, incluidos Japón y Singapur, tal como se muestra en el siguiente cuadro.

Volumen de importaciones de balanzas electrónicas (excluidos los países afectados)	1995	1996	1997	1998	PI
Japón	474	954	1 606	2 794	2 332
Cuota de mercado de Japón	0,3 %	0,6 %	1,0 %	1,6 %	1,2 %
Singapur	3 776	863	987	1 332	427
Cuota de mercado de Singapur	2,5 %	0,6 %	0,6 %	0,8 %	0,2 %
Otros países	7 079	6 663	8 357	9 514	7 897
Cuota de mercado de otros países	4,4 %	3,9 %	4,7 %	4,7 %	3,6 %
Importaciones totales (excluidos los países afectados)	11 329	8 480	10 950	13 640	10 656

- (110) Las importaciones procedentes de Japón y de Singapur han estado sujetas a medidas antidumping que oscilaban entre el 15 % y el 32 % durante el período considerado y eran de escaso volumen. Se puede considerar que los precios a los clientes finales no son perjudiciales. Está, pues, claro que las importaciones procedentes de estos países no contribuyeron a la disminución de los precios y probablemente no contribuyeron considerablemente al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (111) Las importaciones procedentes de otros terceros países (principalmente Suiza, Estados Unidos e Indonesia) se hicieron en reducidos volúmenes. La única información sobre precios de que disponía la Comisión era de Eurostat, que no indicó la gama implicada, por lo que fue difícil sacar conclusiones sobre el nivel de estos precios. Según la industria de la Comunidad sus únicos intereses relativos a las importaciones procedentes de estos países se relacionaron con las exportaciones indonesias. Sin embargo, teniendo en cuenta el volumen mínimo (1 451 unidades) de las importaciones procedentes de Indonesia en el período de investigación, está claro que no es probable que contribuyeran considerablemente al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

### 4. Efecto de la competencia interior en la Comunidad

- (112) Los productores exportadores afirmaron que la competencia interior en el mercado comunitario de determinadas balanzas electrónicas, debido a los cambios en la estructura del sector al por menor comunitario, tuvo un efecto a la baja en los precios. En consecuencia, se investigó si estos cambios podían romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (113) En la Comunidad, la cuota de mercado de los usuarios múltiples (es decir, las grandes cadenas de supermercados) ha aumentado considerablemente, mientras que el número de pequeños usuarios ha disminuido. Este cambio de la estructura ha incrementado generalmente el poder de compra de la industria usuaria y es probable que este cambio tenga cierto efecto a la baja en los precios medios.
- (114) Tal como se mencionó en el considerando 59, la estructura de la industria de la Comunidad también ha cambiado sustancialmente durante el período considerado. La reducción del número de empresas y la mejora de la productividad, tal como se indicó en el considerando 90, se concibieron para hacer frente a estos cambios de mercado. Se concluyó que la competencia en el mercado interior derivada de los cambios en la estructura del sector al por menor comunitario no rompió el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufridos por la industria de la Comunidad.

## 5. Conclusión sobre la causalidad

- (115) Teniendo en cuenta la coincidencia cronológica entre, por una parte, la subcotización de precios determinada y la significativa cuota de mercado conseguida por las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y, por otra parte, la pérdida correspondiente de cuota de mercado sufrida por la industria de la Comunidad, así como la reducción de sus precios de venta, se concluye que las importaciones objeto de dumping originarias de los países afectados han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.
- (116) Por lo tanto, se concluyó que las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad. Si bien otros factores pueden haber contribuido, no pueden romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufridos por la industria de la Comunidad.

## F. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

### 1. Consideraciones de carácter general

- (117) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó si la imposición de medidas antidumping iría contra el interés de la Comunidad en su conjunto. La determinación del interés comunitario se basó en una apreciación de todos los intereses existentes, es decir, los de la industria de la Comunidad, los de los importadores y los operadores comerciales y los de los usuarios del producto considerado, en la medida en que las partes interesadas correspondientes presentaran la información solicitada a este respecto.
- (118) Para evaluar el efecto probable de la imposición o no imposición de medidas, la Comisión pidió información a todas las partes interesadas. Los cuestionarios se enviaron a la industria de la Comunidad, a los importadores, a los comerciantes y a dos asociaciones de usuarios del producto afectado.
- (119) Sobre esta base, se examinó si, a pesar de las conclusiones sobre el dumping, el perjuicio y la causalidad, existían razones de peso que llevaran a concluir que a la Comunidad no le interesa imponer medidas en este caso concreto.

### 2. Intereses de la industria de la Comunidad

- (120) A falta de medidas contra el dumping perjudicial, es seguro que la situación de la industria de la Comunidad se deteriorará en términos de cuota de mercado, rentabilidad y empleo. Ello es particularmente cierto si se tiene en cuenta que el efecto euro, que compensa hasta cierto punto los efectos de las importaciones objeto de dumping, pronto finalizará. Las importaciones objeto de dumping han tenido un impacto inmediato en el segmento de la gama baja que la industria de la Comunidad no puede mantener a largo plazo. La importancia de este segmento para la industria de la Comunidad es que debe seguir ofreciendo los 3 segmentos para la venta con objeto de abastecer a los principales usuarios del mercado.
- (121) Se ha producido una consolidación a gran escala de la producción comunitaria durante el período considerado. Ello ha mantenido un proceso que tuvo lugar durante la década de los 90 y que implicó diversas fusiones y adquisiciones. Esta consolidación ha hecho posible la supervivencia de la producción de determinadas balanzas electrónicas en la Comunidad, manteniendo así la tecnología del pesaje en general. Ello es importante, dado que inevitablemente se producirán efectos de arrastre (en términos de rentabilidad y empleo reducidos), tanto en los proveedores industriales como en los sectores vinculados de la producción en la industria de la Comunidad en caso de que se permita que las medidas dejen de tener efecto. Ello se debe a que las tecnologías de las balanzas electrónicas y una gama entera de otros productos están vinculadas. Cualquier pérdida de conocimientos tecnológicos en el sector de las balanzas electrónicas implicará también una pérdida global de competitividad en los sectores vinculados. La industria de la Comunidad también produce otras balanzas electrónicas, como las utilizadas en el sector industrial y se ocupa del mantenimiento de dichas balanzas. Por otra parte, la industria de la Comunidad fabrica una gama de otro equipo al por menor, como cortadoras, que también se venden a través de los mismos canales de ventas. Está claro que el empleo en estos sectores también se pondría en peligro en caso de que se permitiera que continuara el dumping perjudicial.

- (122) Por otra parte, la industria de la Comunidad ha hecho todo lo posible para hacer frente a la competencia de la RPC, de Corea y de Taiwán. Algunos ejemplos de las medidas tomadas son:
- el avance hacia una mayor concentración (menor número de empresas),
  - el cierre del exceso de capacidad,
  - un mayor uso de las técnicas modernas de producción (por ejemplo, una producción en función de los pedidos y una mayor mecanización e informatización),
  - la mejora de la productividad,
  - la reducción de los costes incrementando la contratación exterior del suministro de componentes y los cambios en el uso de sus canales de distribución, y
  - la inversión en nuevas gamas de modelos y una mejor tecnología de pesaje.

En consecuencia, los productores comunitarios han puesto de manifiesto su voluntad de mantener una presencia competitiva en el mercado comunitario y son capaces de beneficiarse de las medidas antidumping en caso de que éstas se impongan. Todo ello se pondría en el peligro si no se impusieran las medidas antidumping.

### 3. Intereses de las demás partes

- (123) Se buscó la cooperación de los representantes de los intereses de los mercados al por menor, incluidos los usuarios múltiples del producto afectado (supermercados), con objeto de determinar si hay algún impacto significativo en los usuarios.
- (124) Sólo dos usuarios cooperaron con la investigación. Un usuario expresó su apoyo a la industria comunitaria denunciante, afirmando que los beneficios a largo plazo de la calidad global del suministro y del servicio obtenidos de la industria de la Comunidad sobrepasarían cualquier beneficio temporal que pudiera lograrse mediante la compra de determinadas balanzas electrónicas de los países exportadores afectados a precios objeto de dumping.

Por el contrario, el otro usuario señaló que, en caso de que se impusieran las medidas, se enfrentaría a costes cada vez mayores y a una reducción de la competitividad.

- (125) La falta de cooperación de los usuarios se debe sin duda a la ínfima proporción de los costes totales de los usuarios que representan las balanzas electrónicas. Cabe suponer que el impacto de la imposición de medidas, en un mercado que se caracteriza por ser sumamente competitivo, es insignificante.
- (126) También se indagaron los puntos de vista de los importadores en la Comunidad. Solamente se recibió una respuesta incompleta al cuestionario. Se concluyó que, en caso de imponerse las medidas, se produciría un impacto en el volumen de negocios y en los beneficios de los importadores. Sin embargo, es probable que este impacto sea pequeño, dado que los importadores también comercian con otros productos.

### 4. Conclusión

- (127) El bajo nivel de cooperación de los usuarios e importadores hace claramente difícil sacar conclusiones sobre el efecto que las medidas antidumping tendría en estos sectores. No obstante, se concluyó que el impacto sería insignificante, particularmente para el sector al por menor, donde la proporción de los costes representados por las balanzas electrónicas es muy pequeña.
- (128) Debe recordarse, sin embargo, que las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad, la cual ha realizado grandes esfuerzos para seguir siendo competitiva. Los beneficios temporales causados por la introducción del euro no permiten apreciar la dimensión total de este perjuicio. No obstante, a falta de medidas, y teniendo en cuenta el efecto de disminución del euro, es probable que la industria de la Comunidad se siga deteriorando y ponga fin a la producción de la gama baja de balanzas electrónicas, con lo que correría peligro la viabilidad de toda la industria de la Comunidad.
- (129) Sobre la base de lo anteriormente expuesto, la Comisión concluye que no hay razones de interés comunitario que obliguen a no imponer medidas antidumping.

## G. DERECHOS PROPUESTOS

### 1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (130) Para evitar que las importaciones objeto de dumping causen nuevos perjuicios, se propone adoptar medidas antidumping en forma de derechos definitivos. Con el fin de determinar el nivel del derecho, se tuvieron en cuenta los márgenes de dumping comprobados, el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad y la situación de mercado de la industria comunitaria.
- (131) Con este fin se utilizaron los precios de producción representativos de los dos modelos básicos de la gama baja (es decir, mono y torre) de la industria de la Comunidad, así como un margen de beneficio del 10 %. Los precios no perjudiciales resultantes basados en estos costes y el beneficio representan el nivel de precios de venta que se espera que la industria de la Comunidad pueda lograr en ausencia de importaciones objeto de dumping. Los dos precios no perjudiciales se compararon con los precios de las importaciones objeto de dumping utilizados para determinar la subcotización, según se recoge en los considerandos 72 a 75. Las diferencias entre estos precios (sobre la base de la media ponderada y expresadas como porcentaje del precio cif) indicaban los márgenes de subcotización aplicables a cada empresa.
- (132) Estos márgenes, incluidos los destinados a los exportadores no cooperantes, se hallan por encima de los márgenes de dumping determinados (a excepción de Mettler-Toledo, en donde el margen de perjuicio fue del 0 %). De conformidad con la norma del derecho inferior con arreglo al apartado 4 del artículo 9 del Reglamento de base, se propone que el derecho se ponga al nivel de los márgenes más bajos.

### 2. Forma y nivel de las medidas definitivas

- (133) Habida cuenta de lo anterior, se considera que, de conformidad con el apartado 4 del artículo 9 del Reglamento de base, deben establecerse derechos antidumping definitivos. Un derecho *ad valorem* se considera la medida más apropiada en este procedimiento.
- (134) El tipo del derecho residual se ha fijado en un nivel que no recompensa la falta de cooperación en cada uno de los países afectados. Al ser alta la cooperación en Corea, el nivel del derecho residual se ha fijado en el nivel del margen de dumping más alto para empresas cooperantes. Al ser baja la cooperación en la RPC y en Taiwán, el nivel del derecho residual se ha fijado en el nivel del modelo con el margen de dumping individual más elevado vendido en cantidades representativas.
- (135) Los tipos del derecho antidumping de las empresas individuales especificadas en el presente Reglamento se establecieron sobre la base de las conclusiones de la actual investigación. En consecuencia, refleja la situación constatada durante esta investigación en relación con dichas empresas. Estos tipos del derecho (contrariamente al derecho aplicable a escala nacional a «todas las demás empresas») sólo son aplicables a las importaciones de productos originarios del país afectado y fabricados por las empresas y, en consecuencia, por las entidades jurídicas específicas mencionadas. Los productos importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «las demás empresas».
- (136) Cualquier solicitud de aplicación de estos tipos del derecho antidumping para cada una de las distintas empresas (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) deberá dirigirse a la Comisión junto con toda la información pertinente, en especial la relativa a cualquier modificación de las actividades de la empresa vinculadas con la producción, las ventas en el mercado interno y las de exportación que se produjeran como consecuencia, por ejemplo, del cambio de nombre o del cambio de las entidades de producción o venta. La Comisión, cuando así proceda, y previa consulta al Comité consultivo, modificará en consecuencia el Reglamento poniendo al día la lista de empresas que se beneficiarán de tipos del derecho individuales.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de balanzas electrónicas con una capacidad máxima de pesaje que no exceda de 30 kg destinadas al comercio al por menor, con indicación numérica del peso, del precio unitario y del precio a pagar (con o sin dispositivo impresor de estas indicaciones) actualmente clasificables en el código NC ex 8423 81 50 (código TARIC 8423 81 50 10) originarias de la República Popular de China, de Corea y de Taiwán.

2. El derecho, calculado sobre la base del precio neto franco frontera de la Comunidad del producto, no despachado de aduana, será:

País	Empresa	Derecho	Código adicional TARIC
República Popular de China	Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd.	12,8 %	A207
	Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd.	0 %	A208
	Shanghai Yamato Scale Co. Ltd.	9,0 %	A209
	Todas las demás empresas	30,7 %	A999
República de Corea	Sony Corporation	0 %	A210
	A & D Korea Co. Ltd.	4,7 %	A211
	Todas las demás empresas	4,9 %	A999
Taiwán	UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd., Taipei	5,5 %	A213
	Snowrex International Co. Ltd., Taipei	5,9 %	A214
	Todas las demás empresas	13,4 %	A999

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

*Artículo 2*

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

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

Hecho en Bruselas, el 27 de noviembre de 2000.

Por el Consejo  
El Presidente  
L. FABIUS

**REGLAMENTO (CE) Nº 2606/2000 DEL CONSEJO**

**de 27 de noviembre de 2000**

**que modifica el Reglamento (CE) nº 772/1999 por el que se establecen derechos antidumping y compensatorios definitivos sobre las importaciones de salmón atlántico de piscifactoría originario de Noruega**

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(1)</sup>, y, en particular, su artículo 8,

Visto el Reglamento (CE) nº 2026/97 del Consejo, de 6 de octubre de 1997, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(2)</sup>, y, en particular, su artículo 13,

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

Considerando lo siguiente:

**A. PROCEDIMIENTO PREVIO**

- (1) El 31 de agosto de 1996, la Comisión comunicó, en sendos anuncios publicados en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, el inicio de un procedimiento antidumping <sup>(3)</sup> y de un procedimiento antisubvenciones <sup>(4)</sup> relativos a las importaciones de salmón atlántico de piscifactoría originario de Noruega.
- (2) Estos procedimientos trajeron consigo el establecimiento de derechos antidumping y compensatorios impuestos en septiembre de 1997 para eliminar los efectos perjudiciales del dumping y de la subvención [mediante los Reglamentos (CE) nº 1890/97 <sup>(5)</sup> y (CE) nº 1891/97 <sup>(6)</sup> del Consejo].
- (3) Sin embargo, al mismo tiempo, la Comisión aceptó los compromisos de 190 exportadores noruegos, lo cual implica que el salmón atlántico de piscifactoría originario de Noruega exportado por estas empresas se eximió de los derechos antidumping y compensatorios [mediante la Decisión 97/634/CE <sup>(7)</sup>].
- (4) En los Reglamentos (CE) nº 1890/97 y (CE) nº 1891/97 se establecieron las conclusiones definitivas por lo que respecta a todos los aspectos de las investigaciones. Tras

haberse reconsiderado la forma de los derechos, ambos reglamentos se sustituyeron por el Reglamento (CE) nº 772/1999 <sup>(8)</sup>.

**B. NUEVOS EXPORTADORES, TRANSFERENCIA DE COMPROMISOS Y CAMBIOS DE NOMBRE**

- (5) Dos empresas noruegas alegaron que eran «nuevos exportadores» a efectos del artículo 2 del Reglamento (CE) nº 772/1999, conjuntamente con el apartado 4 del artículo 11 del Reglamento (CE) nº 384/96 y el artículo 20 del Reglamento (CE) nº 2026/97, y ofrecieron compromisos, solicitando la exención de los derechos antidumping y compensatorios. Tras investigar el asunto, se estableció que los solicitantes cumplían las condiciones necesarias para ser considerados como nuevos exportadores y, en consecuencia, se aceptaron los compromisos ofrecidos.
- (6) Las conclusiones de la Comisión a este respecto se detallan en la Decisión 744 de la Comisión <sup>(9)</sup>.
- (7) Ciertos exportadores noruegos sujetos a compromisos advirtieron a la Comisión de que los grupos de empresas a los que pertenecían se habían reorganizado, o que habían cambiado de nombre. Por consiguiente, pidieron que se transfirieran sus compromisos a otras empresas del grupo correspondiente o que se modificara su nombre en la lista de empresas cuyos compromisos se habían aceptado y en la lista de empresas que se beneficiaban de una exención de derechos.
- (8) Tras haber comprobado la naturaleza de las solicitudes, la Comisión consideró que estas últimas podían aceptarse, puesto que las modificaciones no implicaban ningún cambio sustancial que exigiera una reconsideración del dumping.
- (9) Por consiguiente, los derechos y las obligaciones de los compromisos aceptados por Atlantis Filtfabrikk A/S, Domstein Salmon A/S, Eurolaks A/S, Fjord Seafood Leines A/S y Namdal Salmon A/S se transfirieron a Fjord Seafood Måløy, Domstein Fish A/S, Fjord Seafood ASA, Fjord Domstein A/S y a Fjord Seafood Midt-Norge, respectivamente.

<sup>(1)</sup> DO L 56 de 6.3.1996, p. 1; Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2238/2000 (DO L 257 de 11.10.2000, p. 2).

<sup>(2)</sup> DO L 288 de 21.10.1997, p. 1.

<sup>(3)</sup> DO C 253 de 31.8.1996, p. 18.

<sup>(4)</sup> DO C 253 de 31.8.1996, p. 20.

<sup>(5)</sup> DO L 267 de 30.9.1997, p. 1.

<sup>(6)</sup> DO L 267 de 30.9.1997, p. 19.

<sup>(7)</sup> DO L 267 de 30.9.1997, p. 81; Decisión cuya última modificación la constituye la Decisión 2000/522/CE (DO L 208 de 18.8.2000, p. 47).

<sup>(8)</sup> DO L 101 de 16.4.1999, p. 1; Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1783/2000 (DO L 208 de 18.8.2000, p. 1).

<sup>(9)</sup> Véase la página 82 del presente Diario Oficial.

- (10) Por lo que respecta a A/S Austevoll Fiskeindustri, Nor-Fa Food A/S y Ryfisk A/S, debe señalarse que estas empresas han cambiado sus nombres a Austevoll Eiendom A/S, Nor-Fa Fish A/S e Hydro Seafood Rogaland A/S, respectivamente.

**C. MODIFICACIÓN DEL ANEXO DEL REGLAMENTO (CE)  
Nº 772/1999**

- (11) Teniendo en cuenta lo anterior, el anexo del Reglamento (CE) nº 772/1999, en el que se recogen las empresas exentas de los derechos antidumping y compensatorios deberá modificarse para tener en cuenta los cambios.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

El anexo del Reglamento (CE) nº 772/1999 se sustituirá por el anexo del presente Reglamento.

*Artículo 2*

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

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

Hecho en Bruselas, el 27 de noviembre de 2000.

*Por el Consejo*

*El Presidente*

L. FABIUS

---



## ANEXO

**Lista de empresas cuyos compromisos se aceptan y a las que se exime por lo tanto de los derechos antidumping y compensatorios definitivos**

Nº de compromiso	Nombre de la empresa	Código adicional TARIC
3	Rosfjord Seafood AS	8325
7	Aqua Export A/S	8100
8	Aqua Partner A/S	8101
11	Arctic Group International	8109
13	Artic Superior A/S	8111
15	A/S Aalesundfisk	8113
16	Austevoll Eiendom AS	8114
17	A/S Keco	8115
20	A/S Refsnes Fiskeindustri	8118
21	A/S West Fish Ltd	8119
22	Astor A/S	8120
24	Atlantic Seafood A/S	8122
26	Borkowski & Rosnes A/S	8124
27	Brødrene Aasjord A/S	8125
31	Christiansen Partner A/S	8129
32	Clipper Seafood A/S	8130
33	Coast Seafood A/S	8131
35	Dafjord Laks A/S	8133
36	Delfa Norge A/S	8134
39	Domstein Fish A/S	8136
41	Ecco Fisk & Delikatesse	8138
42	Edvard Johnsen A/S	8139
43	Fjord Seafood ASA	8140
44	Euronor AS	8141
46	Fiskeforsyningen AS	8143
47	Fjord Aqua Group AS	8144
48	Fjord Trading Ltd AS	8145
50	Fossen AS	8147

Nº de compromiso	Nombre de la empresa	Código adicional TARIC
51	Fresh Atlantic AS	8148
52	Fresh Marine Company AS	8149
58	Grieg Seafood AS	8300
60	Haafa fisk AS	8302
61	Hallvard Lerøy AS	8303
62	Fjord Seafood Måløy A/S	8304
66	Hydro Seafood Norway AS	8159
67	Hydrotech-gruppen AS	8428
72	Inter Sea AS	8174
75	Janas AS	8177
76	Joh. H. Pettersen AS	8178
77	Johan J. Helland AS	8179
79	Karsten J. Ellingsen AS	8181
80	Kr Kleiven & Co. AS	8182
82	Labeyrie Norge AS	8184
83	Lafjord Group AS	8185
85	Leica Fiskeprodukter	8187
87	Lofoten Seafood Export AS	8188
92	Marine Seafood AS	8196
93	Marstein Seafood AS	8197
96	Memo Food AS	8200
98	Misundfisk AS	8202
100	Naco Trading AS	8206
101	Fjord Seafood Midt-Norge A/S	8207
104	Nergård AS	8210
105	Nils Williksen AS	8211
107	Nisja Trading AS	8213
108	Nor-Food AS	8214
111	Nordic Group ASA	8217
112	Nordreisa Laks AS	8218
113	Norexport AS	8223
114	Norfi Produkter AS	8227

Nº de compromiso	Nombre de la empresa	Código adicional TARIC
115	Norfood Group AS	8228
116	Norfra Eksport AS	8229
119	Norsk Akvakultur AS	8232
120	Norsk Sjømat AS	8233
121	Northern Seafood AS	8307
122	Nortrade AS	8308
123	Norway Royal Salmon Sales AS	8309
124	Norway Royal Salmon AS	8312
126	Frionor AS	8314
128	Norwell AS	8316
130	Nova Sea AS	8235
134	Ok-Fish Kvalheim AS	8239
137	Pan Fish Sales AS	8242
140	Polar Seafood Norway AS	8247
141	Prilam Norvège AS	8248
142	Pundslett Fisk	8251
144	Rolf Olsen Seafood AS	8254
145	Hydro Seafood Rogaland AS	8256
146	Rørvik Fisk-og fiskematforretning AS	8257
147	Saga Lax Norge AS	8258
148	Prima Nor AS	8259
151	Sangoltgruppa AS	8262
153	Scanfood AS	8264
154	Sea Eagle Group AS	8265
155	Sea Star International AS	8266
156	Sea-Bell AS	8267
157	Seaco AS	8268
158	Seacom AS	8269
160	Seafood Farmers of Norway Ltd AS	8271
161	Seanor AS	8272
162	Sekkingstad AS	8273
164	Sirena Norway AS	8275
165	Kinn Salmon AS	8276

Nº de compromiso	Nombre de la empresa	Código adicional TARIC
167	Fjord Domstein A/S	8278
168	SMP Marine Produkter AS	8279
172	Stjernelaks AS	8283
174	Stolt Sea Farm AS	8285
175	Storm Company AS	8286
176	Superior AS	8287
178	Terra Seafood AS	8289
180	Timar Seafood AS	8294
182	Torris Products Ltd AS	8298
183	Troll Salmon AS	8317
188	Vikenco AS	8322
189	Wannebo International AS	8323
190	West Fish Norwegian Salmon AS	8324
191	Nor-Fa Fish AS	8102
192	Westmarine AS	8625
193	F. Uhrenholt Seafood Norway AS	A033
194	Mesan Seafood AS	A034
195	Polaris Seafood AS	A035
196	Scanfish AS	A036
197	Normarine AS	A049
198	Oskar Einar Rydbeck	A050
199	Emborg Foods Norge AS	A157
200	Helle Mat AS	A158
201	Norsea Food AS	A159
202	Salmon Company Fjord Norway AS	A160
203	Stella Polaris AS	A161
204	First Salmon AS	A205
205	Norlaks A/S	A206

**REGLAMENTO (CE) Nº 2607/2000 DE LA COMISIÓN**  
**de 29 de noviembre de 2000**  
**por el que se establecen valores globales de importación para la determinación del precio de**  
**entrada de determinadas frutas y hortalizas**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 3223/94 de la Comisión, de 21 de diciembre de 1994, por el que se establecen disposiciones de aplicación del régimen de importación de frutas y hortalizas <sup>(1)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1498/98 <sup>(2)</sup> y, en particular, el apartado 1 de su artículo 4,

Considerando lo siguiente:

- (1) El Reglamento (CE) nº 3223/94 establece, en aplicación de los resultados de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay, los criterios para que la Comisión fije los valores a tanto alzado de importación de terceros países correspondientes a los productos y períodos que se precisan en su anexo.

- (2) En aplicación de los criterios antes indicados, los valores globales de importación deben fijarse en los niveles que figuran en el anexo del presente Reglamento.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

Los valores globales de importación a que se refiere el artículo 4 del Reglamento (CE) nº 3223/94 quedan fijados según se indica en el cuadro del anexo.

*Artículo 2*

El presente Reglamento entrará en vigor el 30 de noviembre de 2000.

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

Hecho en Bruselas, el 29 de noviembre de 2000.

*Por la Comisión*  
Franz FISCHLER  
*Miembro de la Comisión*

<sup>(1)</sup> DO L 337 de 24.12.1994, p. 66.

<sup>(2)</sup> DO L 198 de 15.7.1998, p. 4.

## ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 29 de noviembre de 2000, por el que se establecen los valores globales de importación para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas

(EUR/100 kg)

Código NC	Código país tercero <sup>(1)</sup>	Valor global de importación
0702 00 00	052	108,6
	204	116,6
	999	112,6
0707 00 05	052	116,0
	999	116,0
0709 90 70	052	78,7
	999	78,7
0805 20 10	204	75,1
	999	75,1
0805 20 30, 0805 20 50, 0805 20 70, 0805 20 90	052	66,3
	999	66,3
	0805 30 10	75,1
0808 10 20, 0808 10 50, 0808 10 90	528	28,7
	600	76,7
	999	60,2
	052	76,5
	400	84,8
	404	88,4
0808 20 50	999	83,2
	052	80,3
	064	58,5
	400	85,5
	999	74,8

(<sup>1</sup>) Nomenclatura de países fijada por el Reglamento (CE) n° 2543/1999 de la Comisión (DO L 307 de 2.12.1999, p. 46). El código «999» significa «otros orígenes».

**REGLAMENTO (CE) Nº 2608/2000 DE LA COMISIÓN  
de 29 de noviembre de 2000**

**por el que se fija el importe máximo de la restitución a la exportación del azúcar blanco para la decimoctava licitación parcial efectuada en el marco de la licitación permanente contemplada en el Reglamento (CE) nº 1531/2000**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 2038/1999 del Consejo, de 13 de septiembre de 1999, por el que se establece una organización común de mercados en el sector del azúcar <sup>(1)</sup>, modificado por el Reglamento (CE) nº 1527/2000 de la Comisión <sup>(2)</sup>, y, en particular, la letra b) del párrafo segundo del apartado 5 de su artículo 18,

Considerando lo siguiente:

- (1) En virtud de lo dispuesto en el Reglamento (CE) nº 1531/2000 de la Comisión, de 13 de julio de 2000, relativo a una licitación permanente para la determinación de las exacciones reguladoras y/o de las restituciones sobre la exportación de azúcar blanco <sup>(3)</sup>, se procede a licitaciones parciales para la exportación de dicho azúcar.
- (2) De acuerdo con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 9 del Reglamento (CE) nº 1531/2000, debe fijarse en su caso un importe máximo de la restitución a la exportación para la licitación parcial de que se trate, teniendo en cuenta en particular la situación de la evolu-

ción previsible del mercado del azúcar en la Comunidad y en el mercado mundial.

- (3) Previo examen de las ofertas, es conveniente adoptar para la decimoctava licitación parcial las disposiciones contempladas en el artículo 1.
- (4) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité de gestión del azúcar.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

Para la decimoctava licitación parcial de azúcar blanco efectuada en el marco del Reglamento (CE) nº 1531/2000, se fija un importe máximo de la restitución a la exportación de 41,270 EUR/100 kg.

*Artículo 2*

El presente Reglamento entrará en vigor el 30 de noviembre de 2000.

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

Hecho en Bruselas, el 29 de noviembre de 2000.

*Por la Comisión*  
Franz FISCHLER  
*Miembro de la Comisión*

<sup>(1)</sup> DO L 252 de 25.9.1999, p. 1.

<sup>(2)</sup> DO L 175 de 14.7.2000, p. 59.

<sup>(3)</sup> DO L 175 de 14.7.2000, p. 69.

**REGLAMENTO (CE) Nº 2609/2000 DE LA COMISIÓN  
de 29 de noviembre de 2000**

**por el que se fijan los precios representativos y los importes de los derechos adicionales por importación de melaza en el sector del azúcar**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 2038/1999 del Consejo, de 13 de septiembre de 1999, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del azúcar <sup>(1)</sup>, modificado por el Reglamento (CE) nº 1527/2000 de la Comisión <sup>(2)</sup>,

Visto el Reglamento (CE) nº 1422/95 de la Comisión, de 23 de junio de 1995, por el que se establecen las disposiciones de aplicación para la importación de melaza en el sector del azúcar y se modifica el Reglamento (CEE) nº 785/68 <sup>(3)</sup> y, en particular, el apartado 2 de su artículo 1 y el apartado 1 de su artículo 3,

Considerando lo siguiente:

- (1) El Reglamento (CE) nº 1422/95 establece que el precio de importación cif de melaza, en lo sucesivo denominado «precio representativo», se fijará de acuerdo con el Reglamento (CEE) nº 785/68 de la Comisión <sup>(4)</sup>. Este precio se considerará fijado para la calidad tipo mencionada en el artículo 1 del citado Reglamento.
- (2) El precio representativo de la melaza se calcula para un punto de paso de frontera de la Comunidad, que es Amsterdam. Dicho precio debe calcularse a partir de las posibilidades de compra más favorables en el mercado mundial, establecidas sobre la base de las cotizaciones o precios de este mercado, ajustados en función de las posibles diferencias de calidad en relación con la calidad tipo. La calidad tipo de la melaza quedó establecida en el Reglamento (CEE) nº 785/68.
- (3) Para la observación de las posibilidades de compra más favorables en el mercado mundial, debe tenerse en cuenta toda la información relativa a las ofertas realizadas en el mercado mundial, los precios registrados en mercados importantes de los terceros países y las operaciones de venta celebradas en el marco de intercambios internacionales de las que tenga conocimiento la Comisión, ya sea a través de los Estados miembros o por sus propios medios. Al realizar dicha comprobación, la Comisión puede, en virtud de lo dispuesto en el artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 785/68, basarse en una media de varios precios, siempre que dicha media pueda considerarse representativa de la tendencia efectiva del mercado.
- (4) La Comisión no debe tener en cuenta la citada información cuando la mercancía no sea de calidad sana, cabal y comercial, o cuando el precio indicado en la oferta

únicamente se refiera a una pequeña cantidad no representativa del mercado. Asimismo, deben excluirse los precios de oferta que no puedan considerarse representativos de la tendencia efectiva del mercado.

- (5) Con objeto de obtener datos comparables relativos a la melaza de calidad tipo, es conveniente, según la calidad de la melaza ofrecida, aumentar o disminuir los precios en función de los resultados obtenidos mediante la aplicación del artículo 6 del Reglamento (CEE) nº 785/68.
- (6) Con carácter excepcional, un precio representativo puede mantenerse al mismo nivel durante un período limitado cuando el precio de oferta que haya servido de base para la fijación precedente del precio representativo no sea conocido por la Comisión y los precios de oferta disponibles que no parezcan suficientemente representativos de la tendencia efectiva del mercado impliquen modificaciones bruscas y considerables del precio representativo.
- (7) Cuando exista una diferencia entre el precio desencadenante del producto de que se trate y el precio representativo, deberán fijarse derechos de importación adicionales en las condiciones mencionadas en el artículo 3 del Reglamento (CE) nº 1422/95. En caso de suspensión de los derechos de importación según lo dispuesto en el artículo 5 del Reglamento (CE) nº 1422/95, es preciso fijar importes específicos para estos derechos.
- (8) La aplicación de las presentes disposiciones conduce a fijar los precios representativos y los derechos adicionales de importación de los productos de que se trate, tal como se indica en el anexo del presente Reglamento.
- (9) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité de gestión del azúcar.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

Los precios representativos y los derechos adicionales aplicables en la importación de los productos mencionados en el artículo 1 del Reglamento (CE) nº 1422/95 quedan fijados tal como se indica en el anexo.

*Artículo 2*

El presente Reglamento entrará en vigor el 30 de noviembre de 2000.

<sup>(1)</sup> DO L 252 de 25.9.1999, p. 1.

<sup>(2)</sup> DO L 175 de 14.7.2000, p. 59.

<sup>(3)</sup> DO L 141 de 24.6.1995, p. 12.

<sup>(4)</sup> DO L 145 de 27.6.1968, p. 12.



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

Hecho en Bruselas, el 29 de noviembre de 2000.

Por la Comisión  
Franz FISCHLER  
Miembro de la Comisión

---

ANEXO

**al Reglamento por el que se fijan los precios representativos y los importes de los derechos adicionales a la importación de melaza en el sector del azúcar**

(en EUR)

Código NC	Importe del precio representativo por 100 kg netos de producto	Importe del derecho adicional por 100 kg netos de producto	Importe del derecho aplicable a la importación por el hecho de la suspensión contemplada en el artículo 5 del Reglamento (CE) n° 1422/95 por 100 kg netos de producto <sup>(2)</sup>
1703 10 00 <sup>(1)</sup>	9,34	—	0
1703 90 00 <sup>(1)</sup>	10,51	—	0

<sup>(1)</sup> Fijación por la calidad tipo establecida en el artículo 1 del Reglamento (CEE) n° 785/68, modificado.

<sup>(2)</sup> Este importe sustituye, de conformidad con el artículo 5 del Reglamento (CE) n° 1422/95, el tipo de los derechos del arancel aduanero común fijado para estos productos.

**REGLAMENTO (CE) Nº 2610/2000 DE LA COMISIÓN**  
**de 29 de noviembre de 2000**  
**por el que se modifican las restituciones a la exportación del azúcar blanco y del azúcar en bruto sin perfeccionar**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 2038/1999 del Consejo, de 13 de septiembre de 1999, por el que se establece una organización común de mercados en el sector del azúcar <sup>(1)</sup>, modificado por el Reglamento (CE) nº 1527/2000 de la Comisión <sup>(2)</sup>, y, en particular, el párrafo tercero del apartado 5 de su artículo 18,

Considerando lo siguiente:

- (1) El Reglamento (CE) nº 2459/2000 de la Comisión <sup>(3)</sup>, modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 2544/2000 <sup>(4)</sup>, ha fijado las restituciones aplicables a la exportación para el azúcar blanco y el azúcar en bruto.
- (2) La aplicación de las modalidades mencionadas en el Reglamento (CE) nº 2459/2000 modificado, a los datos de que dispone la Comisión conduce a modificar las

restituciones a la exportación actualmente en vigor, con arreglo al anexo del presente Reglamento.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

Se modificarán, con arreglo a los importes consignados en el anexo, las restituciones a la exportación de los productos contemplados en la letra a) del apartado 1 del artículo 1 del Reglamento (CE) nº 2038/1999, sin perfeccionar o no desnaturalizados, fijadas en el anexo del Reglamento (CE) nº 2459/2000 modificado.

*Artículo 2*

El presente Reglamento entrará en vigor el 30 de noviembre de 2000.

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

Hecho en Bruselas, el 29 de noviembre de 2000.

*Por la Comisión*

Franz FISCHLER

*Miembro de la Comisión*

<sup>(1)</sup> DO L 252 de 25.9.1999, p. 1.

<sup>(2)</sup> DO L 175 de 14.7.2000, p. 59.

<sup>(3)</sup> DO L 283 de 9.11.2000, p. 6.

<sup>(4)</sup> DO L 291 de 18.11.2000, p. 21.

## ANEXO

**del Reglamento de la Comisión, de 29 de noviembre de 2000, por el que se modifican las restituciones a la exportación del azúcar blanco y del azúcar en bruto sin perfeccionar**

Código producto	Destino	Unidad de medida	Importe de las restituciones
1701 11 90 9100	A00	EUR/100 kg	35,64 <sup>(1)</sup>
1701 11 90 9910	A00	EUR/100 kg	31,09 <sup>(1)</sup>
1701 11 90 9950	A00	EUR/100 kg	<sup>(2)</sup>
1701 12 90 9100	A00	EUR/100 kg	35,64 <sup>(1)</sup>
1701 12 90 9910	A00	EUR/100 kg	31,09 <sup>(1)</sup>
1701 12 90 9950	A00	EUR/100 kg	<sup>(2)</sup>
1701 91 00 9000	A00	EUR/1 % de sacarosa × 100 kg de producto neto	0,3874
1701 99 10 9100	A00	EUR/100 kg	38,74
1701 99 10 9910	A00	EUR/100 kg	38,22
1701 99 10 9950	A00	EUR/100 kg	38,22
1701 99 90 9100	A00	EUR/1 % de sacarosa × 100 kg de producto neto	0,3874

<sup>(1)</sup> El presente importe será aplicable al azúcar en bruto de un rendimiento del 92 %. Si el rendimiento del azúcar en bruto exportado se aparta del 92 %, el importe de la restitución aplicable se calculará con arreglo a lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 19 del Reglamento (CE) n° 2038/1999 del Consejo.

<sup>(2)</sup> Fijación suspendida por el Reglamento (CEE) n° 2689/85 de la Comisión (DO L 255 de 26.9.1985, p. 12), modificado por el Reglamento (CEE) n° 3251/85 (DO L 309 de 21.11.1985, p. 14).

NB: Los códigos de los productos y los códigos de los destinos de la serie «A» se definen en el Reglamento (CEE) n° 3846/87 de la Comisión (DO L 366 de 24.12.1987, p. 1), modificado.

Los códigos de los destinos numéricos se definen en el Reglamento (CE) n° 2543/1999 de la Comisión (DO L 307 de 2.12.1999, p. 46).

**REGLAMENTO (CE) Nº 2611/2000 DE LA COMISIÓN  
de 29 de noviembre de 2000**

**por el que se derogan los Reglamentos (CE) nºs 1667/98, 1759/98, 1760/98, 2198/98, 1392/1999 y 441/2000 relativos a las licitaciones permanentes para la exportación de cereales en poder de determinados organismos de intervención**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1766/92 del Consejo, de 30 de junio de 1992, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los cereales <sup>(1)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1666/2000 <sup>(2)</sup>, y, en particular, su artículo 5,

Considerando lo siguiente:

- (1) El Reglamento (CEE) nº 2131/93 de la Comisión <sup>(3)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1630/2000 <sup>(4)</sup>, fija los procedimientos y condiciones de puesta a la venta de los cereales en poder de los organismos de intervención.
- (2) Por causas económicas, resulta oportuno derogar las licitaciones previstas en los Reglamentos de la Comisión (CE) nº 1667/98 <sup>(5)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2022/2000 <sup>(6)</sup>, (CE) nº 1759/98 <sup>(7)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2022/2000, (CE) nº 1760/98 <sup>(8)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº

2258/2000 <sup>(9)</sup>, (CE) nº 2198/98 <sup>(10)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2022/2000, (CE) nº 1392/1999 <sup>(11)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2105/2000 <sup>(12)</sup>, y (CE) nº 441/2000 <sup>(13)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2025/2000 <sup>(14)</sup>.

- (3) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité de gestión de los cereales.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

Quedan derogados los Reglamentos (CE) nºs 1667/98, 1759/98, 1760/98, 2198/98, 1392/1999 y 441/2000.

*Artículo 2*

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

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

Hecho en Bruselas, el 29 de noviembre de 2000.

*Por la Comisión*

Franz FISCHLER

*Miembro de la Comisión*

<sup>(1)</sup> DO L 181 de 1.7.1992, p. 21.

<sup>(2)</sup> DO L 193 de 29.7.2000, p. 1.

<sup>(3)</sup> DO L 191 de 31.7.1993, p. 76.

<sup>(4)</sup> DO L 187 de 26.7.2000, p. 24.

<sup>(5)</sup> DO L 211 de 29.7.1998, p. 17.

<sup>(6)</sup> DO L 242 de 27.9.2000, p. 3.

<sup>(7)</sup> DO L 221 de 8.8.1998, p. 8.

<sup>(8)</sup> DO L 221 de 8.8.1998, p. 13.

<sup>(9)</sup> DO L 258 de 12.10.2000, p. 26.

<sup>(10)</sup> DO L 277 de 14.10.1998, p. 9.

<sup>(11)</sup> DO L 163 de 29.6.1999, p. 21.

<sup>(12)</sup> DO L 250 de 5.10.2000, p. 14.

<sup>(13)</sup> DO L 54 de 26.2.2000, p. 29.

<sup>(14)</sup> DO L 242 de 27.9.2000, p. 11.

**REGLAMENTO (CE) Nº 2612/2000 DE LA COMISIÓN**  
**de 29 de noviembre de 2000**  
**por el que se fijan las restituciones a la exportación del aceite de oliva**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento nº 136/66/CEE del Consejo, de 22 de septiembre de 1966, por el que se establece una organización común de mercados en el sector de las materias grasas <sup>(1)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2702/1999 <sup>(2)</sup>, y, en particular, el apartado 3 de su artículo 3,

Considerando lo siguiente:

- (1) En virtud de lo dispuesto en el artículo 3 del Reglamento nº 136/66/CEE, cuando el precio en la Comunidad sea superior a las cotizaciones mundiales, la diferencia entre dichos precios puede cubrirse mediante una restitución a la exportación de aceite de oliva a los terceros países.
- (2) Por el Reglamento (CEE) nº 616/72 de la Comisión <sup>(3)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 2962/77 <sup>(4)</sup>, se han adoptado las modalidades relativas a la fijación y a la concesión de la restitución a la exportación de aceite de oliva.
- (3) En virtud de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 3 del Reglamento nº 136/66/CEE, la restitución debe ser la misma para toda la Comunidad.
- (4) Con arreglo a lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento nº 136/66/CEE, la restitución para el aceite de oliva debe fijarse tomando en consideración la situación y las perspectivas de evolución, en el mercado de la Comunidad, de los precios del aceite de oliva y de las disponibilidades, así como de los precios del aceite de oliva en el marco mundial. No obstante, en el caso en que la situación del mercado mundial no permita determinar las cotizaciones más favorables del aceite de oliva, se podrá tener en cuenta el precio en el mercado de los principales aceites vegetales que compiten con el aceite de oliva y de la diferencia registrada a lo largo de un período representativo entre dicho precio y el del aceite de oliva. El importe de la restitución no podrá ser superior a la diferencia existente entre el precio del aceite de oliva en la Comunidad y aquél en el mercado mundial, ajustado, en su caso, para tomar en consideración los

gastos de exportación de los productos en este último mercado.

- (5) Con arreglo a lo dispuesto en la letra b) del párrafo tercero del apartado 3 del artículo 3 del Reglamento nº 136/66/CEE, se podrá decidir que la restitución sea fijada mediante adjudicación. La adjudicación se referirá al importe de la restitución y se podrá limitar a determinados países de destino, determinadas cantidades, calidades y presentaciones.
- (6) Con arreglo a lo dispuesto en el párrafo segundo del apartado 3 del artículo 3 del Reglamento nº 136/66/CEE, las restituciones para el aceite de oliva pueden fijarse a distintos niveles según el destino cuando la situación del mercado mundial o las exigencias específicas de determinados mercados lo hagan necesario.
- (7) Las restituciones deben fijarse por lo menos una vez por mes; que, en caso necesario, pueden modificarse entre tanto.
- (8) La aplicación de dichas modalidades a la situación actual de los mercados en el sector del aceite de oliva y, en particular, al precio de dicho producto en la Comunidad y en los mercados de los terceros países conduce a fijar la restitución en los importes consignados en el anexo.
- (9) El Comité de gestión de las materias grasas no ha emitido dictamen alguno en el plazo establecido por su presidente.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

Se fijan en los importes consignados en el anexo las restituciones a la exportación de los productos contemplados en la letra c) del apartado 2 del artículo 1 del Reglamento nº 136/66/CEE.

*Artículo 2*

El presente Reglamento entrará en vigor el 30 de noviembre de 2000.

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

Hecho en Bruselas, el 29 de noviembre de 2000.

*Por la Comisión*

Franz FISCHLER

*Miembro de la Comisión*

<sup>(1)</sup> DO 172 de 30.9.1966, p. 3025/66.

<sup>(2)</sup> DO L 327 de 21.12.1999, p. 7.

<sup>(3)</sup> DO L 78 de 31.3.1972, p. 1.

<sup>(4)</sup> DO L 348 de 30.12.1977, p. 53.

## ANEXO

**del Reglamento de la Comisión, de 29 de noviembre de 2000, por el que se fijan las restituciones a la exportación del aceite de oliva**

Código producto	Destino	Unidad de medida	Importe de las restituciones
1509 10 90 9100	A00	EUR/100 kg	0,00
1509 10 90 9900	A00	EUR/100 kg	0,00
1509 90 00 9100	A00	EUR/100 kg	0,00
1509 90 00 9900	A00	EUR/100 kg	0,00
1510 00 90 9100	A00	EUR/100 kg	0,00
1510 00 90 9900	A00	EUR/100 kg	0,00

NB: Los códigos de los productos y los códigos de los destinos de la serie «A» se definen en el Reglamento (CEE) nº 3846/87 de la Comisión (DO L 366 de 24.12.1987, p. 1), modificado.

Los códigos de los destinos numéricos se definen en el Reglamento (CE) nº 2543/1999 de la Comisión (DO L 307 de 2.12.1999, p. 46).

**REGLAMENTO (CE) Nº 2613/2000 DE LA COMISIÓN**  
**de 29 de noviembre de 2000**  
**por el que se modifican los derechos de importación en el sector de los cereales**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1766/92 del Consejo, de 30 de junio de 1992, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los cereales <sup>(1)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1666/2000 <sup>(2)</sup>,

Visto el Reglamento (CE) nº 1249/96 de la Comisión, de 28 de junio de 1996, por el que se establecen las disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 1766/92 del Consejo en lo referente a los derechos de importación en el sector de los cereales <sup>(3)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2235/2000 <sup>(4)</sup> y, en particular, el apartado 1 de su artículo 2,

Considerando lo siguiente:

- (1) En el Reglamento (CE) nº 2515/2000 de la Comisión <sup>(5)</sup>, se establecen los derechos de importación del sector de los cereales.

- (2) El apartado 1 del artículo 2 del Reglamento (CE) nº 1249/96 establece que si, durante su período de aplicación, la media de los derechos de importación calculada se desvía en 5 EUR/tonelada del derecho fijado, se procederá al ajuste correspondiente. Dicho desvío se ha producido. Por lo tanto, es preciso proceder al ajuste de los derechos de importación fijados en el Reglamento (CE) nº 2515/2000.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

Los anexos I y II del Reglamento (CE) nº 2515/2000 se sustituirán por los anexos I y II del presente Reglamento.

*Artículo 2*

El presente Reglamento entrará en vigor el 30 de noviembre de 2000.

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

Hecho en Bruselas, el 29 de noviembre de 2000.

*Por la Comisión*  
Franz FISCHLER  
*Miembro de la Comisión*

<sup>(1)</sup> DO L 181 de 1.7.1992, p. 21.

<sup>(2)</sup> DO L 193 de 29.7.2000, p. 1.

<sup>(3)</sup> DO L 161 de 29.6.1996, p. 125.

<sup>(4)</sup> DO L 256 de 10.10.2000, p. 13.

<sup>(5)</sup> DO L 289 de 16.11.2000, p. 27.

## ANEXO I

**Derechos de importación de los productos contemplados en el apartado 2 del artículo 10 del Reglamento (CEE)  
nº 1766/92**

Código NC	Asignación de la mercancía	Derecho de importación por vía terrestre, fluvial o marítima, para productos procedentes de puertos mediterráneos, del mar Negro o del mar Báltico (en EUR/t)	Derecho de importación por vía aérea o por vía marítima para productos procedentes de otros puertos <sup>(2)</sup> (en EUR/t)
1001 10 00	Trigo duro de calidad alta	0,00	0,00
	de calidad media <sup>(1)</sup>	0,00	0,00
1001 90 91	Trigo blando para siembra	0,00	0,00
1001 90 99	Trigo blando de calidad alta que no sea para siembra <sup>(3)</sup>	0,00	0,00
	de calidad media	10,54	0,54
	de calidad baja	40,06	30,06
1002 00 00	Centeno	30,60	20,60
1003 00 10	Cebada para siembra	30,60	20,60
1003 00 90	Cebada que no sea para siembra <sup>(3)</sup>	30,60	20,60
1005 10 90	Maíz para siembra que no sea híbrido	58,45	48,45
1005 90 00	Maíz que no sea para siembra <sup>(3)</sup>	58,45	48,45
1007 00 90	Sorgo para grano que no sea híbrido para siembra	30,60	20,60

<sup>(1)</sup> El derecho aplicable al trigo duro que no presente la calidad mínima para el trigo duro de calidad media indicada en el anexo I del Reglamento (CE) nº 1249/96 será el correspondiente al trigo blando de baja calidad.

<sup>(2)</sup> Los importadores de las mercancías que lleguen a la Comunidad por el Océano Atlántico o vía el Canal de Suez [apartado 4 del artículo 2 del Reglamento (CE) nº 1249/96] podrán acogerse a las siguientes reducciones de los derechos:

— 3 EUR/t si el puerto de descarga se encuentra en el Mediterráneo;

— 2 EUR/t si el puerto de descarga se encuentra en Irlanda, el Reino Unido, Dinamarca, Suecia, Finlandia o la costa atlántica de la Península Ibérica.

<sup>(3)</sup> Los importadores que reúnan las condiciones establecidas en el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento (CE) nº 1249/96 podrán acogerse a una reducción a tanto alzado de 24 u 8 EUR/t.



## ANEXO II

**Datos para el cálculo de los derechos**

(período del 15.11.2000 al 28.11.2000)

1. Valores medios correspondientes al período de dos semanas anterior a la fijación:

Cotizaciones en bolsa	Minneapolis	Kansas-City	Chicago	Chicago	Minneapolis	Minneapolis	Minneapolis
Producto (% de proteínas con 12 % de humedad)	HRS2. 14 %	HRW2. 11,5 %	SRW2	YC3	HAD2	calidad media (*)	US barley 2
Cotización (EUR/t)	137,35	133,10	110,78	96,94	191,18 (**)	181,18 (**)	120,37 (**)
Prima Golfo (EUR/t)	—	17,50	10,30	5,75	—	—	—
Prima Grandes Lagos (EUR/t)	28,53	—	—	—	—	—	—

(\*) Prima negativa de un importe de 10 EUR/t [apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CE) nº 1249/96].

(\*\*) Fob Grandes Lagos.

2. Fletes/gastos: Golfo de México-Rotterdam: 21,30 EUR/t; Grandes Lagos-Rotterdam: 31,47 EUR/t.

3. Subvenciones previstas en el tercer párrafo del apartado 2 del artículo 4 del Reglamento (CE) nº 1249/96: 0,00 EUR/t (HRW2)  
0,00 EUR/t (SRW2).

**REGLAMENTO (CE) Nº 2614/2000 DE LA COMISIÓN**  
**de 29 de noviembre de 2000**  
**relativo a la expedición de certificados de exportación del sistema B en el sector de las frutas y hortalizas**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 2190/96 de la Comisión, de 14 de noviembre de 1996, por el que se establecen las disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) nº 2200/96 del Consejo en lo que respecta a las restituciones a la exportación en el sector de las frutas y hortalizas <sup>(1)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 298/2000 <sup>(2)</sup>, y, en particular, el apartado 6 de su artículo 5,

Considerando lo siguiente:

- (1) El Reglamento (CE) nº 1877/2000 de la Comisión <sup>(3)</sup> establece las cantidades indicativas previstas para la expedición de certificados de exportación, excepto las solicitadas para la ayuda alimentaria.
- (2) Según la información de que dispone la Comisión a fecha de hoy, esas cantidades indicativas han sido rebasadas en lo que concierne a las avellanas con cáscara, las nueces de nogal con cáscara, las naranjas, los limones, las uvas de mesa y las manzanas.
- (3) Estas cantidades en exceso no traspasarán los límites que se establezcan en los acuerdos celebrados en el marco del artículo 300 del Tratado. Para los certificados del sistema B solicitados entre el 16 de septiembre y el 15

de noviembre de 2000, es conveniente fijar, para todos los productos, un tipo de restitución aplicable al nivel del tipo indicativo.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

Para los certificados de exportación del sistema B a que se refiere el artículo 5 del Reglamento (CE) nº 2190/96 solicitados entre el 16 de septiembre y el 15 de noviembre de 2000, los porcentajes de expedición por los que se deben multiplicar las cantidades solicitadas y los tipos de restitución aplicables serán los fijados en el anexo del presente Reglamento.

Lo dispuesto en el párrafo anterior no se aplicará a los certificados solicitados en relación con la ayuda alimentaria contemplada en el apartado 4 del artículo 10 del Acuerdo sobre agricultura celebrado en el marco de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay.

*Artículo 2*

El presente Reglamento entrará en vigor el 30 de noviembre de 2000.

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

Hecho en Bruselas, el 29 de noviembre de 2000.

*Por la Comisión*

Franz FISCHLER

*Miembro de la Comisión*

<sup>(1)</sup> DO L 292 de 15.11.1996, p. 12.

<sup>(2)</sup> DO L 34 de 9.2.2000, p. 16.

<sup>(3)</sup> DO L 225 de 5.9.2000, p. 10.

## ANEXO

**Porcentajes de expedición de las cantidades solicitadas y tipos de restitución aplicables a los certificados del sistema B solicitados entre el 16 de septiembre y el 15 de noviembre de 2000**

Producto	Porcentajes de expedición de las cantidades solicitadas	Tipo de restitución (en EUR por tonelada neta)
Tomates	100 %	18,0
Almendras sin cáscara	100 %	45,0
Avellanas con cáscara	100 %	53,0
Avellanas sin cáscara	100 %	103,0
Nueces de nogal con cáscara	100 %	66,0
Naranjas	100 %	45,0
Limonos	100 %	45,0
Uvas de mesa	100 %	23,0
Manzanas	100 %	36,0
Melocotones y nectarinas	100 %	27,0

## II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

## COMISIÓN

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 30 de octubre de 2000

que modifica la Decisión 97/634/CE por la que se aceptan los compromisos ofrecidos con respecto a los procedimientos antidumping y antisubvenciones relativos a las importaciones de salmón atlántico de piscifactoría originario de Noruega

[notificada con el número C(2000) 3150]

(2000/744/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(1)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 905/98 <sup>(2)</sup>, y, en particular, su artículo 8,

Visto el Reglamento (CE) n° 2026/97 del Consejo, de 6 de octubre de 1997, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(3)</sup> y, en particular, su artículo 13,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

## A. PROCEDIMIENTO PREVIO

- (1) El 31 de agosto de 1996, la Comisión comunicó, en sendos anuncios publicados en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, el inicio de un procedimiento antidumping <sup>(4)</sup>, y de un procedimiento antisubvenciones <sup>(5)</sup>, relativos a las importaciones de salmón atlántico de piscifactoría originario de Noruega.
- (2) Estos procedimientos trajeron consigo el establecimiento de derechos antidumping y compensatorios impuestos en septiembre de 1997 para eliminar los efectos perjudiciales del dumping y de la subvención [véanse los Regla-

mentos (CE) n° 1890/97 <sup>(6)</sup> y (CE) n° 1891/97 <sup>(7)</sup> del Consejo].

- (3) Sin embargo, al mismo tiempo, la Comisión aceptó compromisos de 190 exportadores noruegos, lo cual implica que el salmón atlántico de piscifactoría originario de Noruega exportado por estas empresas se eximió de los derechos antidumping y compensatorios [véase la Decisión 97/634/CE <sup>(8)</sup>, cuya última modificación la constituye la Decisión 2000/522/CE <sup>(9)</sup>].
- (4) En los Reglamentos (CE) n° 1890/97 y (CE) n° 1891/97 se establecieron las conclusiones definitivas por lo que respecta a todos los aspectos de las investigaciones. Al haberse reconsiderado la forma de estos derechos, ambos Reglamentos se sustituyeron por el Reglamento (CE) n° 772/1999 <sup>(10)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 1783/2000 <sup>(11)</sup>.

## B. NUEVOS EXPORTADORES

- (5) Tras la imposición de derechos antidumping y compensatorios definitivos, varias empresas noruegas se han dado a conocer a la Comisión alegando ser nuevos exportadores y solicitando, de conformidad con el artículo 2 del Reglamento (CE) n° 772/1999, conjuntamente con el apartado 4 del artículo 11 del Reglamento (CE) n° 384/96 y el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 2026/97, que se les conceda la exención de los derechos.

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

<sup>(2)</sup> DO L 128 de 30.4.1998, p. 18.

<sup>(3)</sup> DO L 288 de 21.10.1997, p. 1.

<sup>(4)</sup> DO C 253 de 31.8.1996, p. 18.

<sup>(5)</sup> DO C 253 de 31.8.1996, p. 20.

<sup>(6)</sup> DO L 267 de 30.9.1997, p. 1.

<sup>(7)</sup> DO L 267 de 30.9.1997, p. 19.

<sup>(8)</sup> DO L 267 de 30.9.1997, p. 81.

<sup>(9)</sup> DO L 208 de 18.8.2000, p. 47.

<sup>(10)</sup> DO L 101 de 16.4.1999, p. 1.

<sup>(11)</sup> DO L 208 de 18.8.2000, p. 1.

- (6) A este respecto, First Salmon AS y Norlaks A/S demostraron que no habían exportado el producto en cuestión a la Comunidad durante el período de investigación que condujo a los actuales derechos antidumping y compensatorios.
- (7) Estas empresas también demostraron que no estaban vinculadas con ninguna empresa en Noruega que estuviera sujeta a los derechos antidumping y compensatorios y proporcionaron pruebas de que habían suscrito una obligación contractual irrevocable de exportar una importante cantidad del producto afectado a la Comunidad.
- (8) Las dos empresas han ofrecido compromisos idénticos a los ofrecidos previamente por otras empresas noruegas que exportan salmón atlántico de piscifactoría originario de Noruega. Con ello, han acordado vender el producto afectado a precios que eliminan los efectos perjudiciales del dumping y de la subvención o superiores a estos últimos. Las empresas facilitarán también a la Comisión información periódica y detallada sobre sus exportaciones a la Comunidad, lo cual implica que esta última podrá controlar eficazmente los compromisos.
- (9) Las ofertas de compromisos se consideran por lo tanto aceptables y, a este respecto, se ha informado a las empresas afectadas de los principales hechos, consideraciones y obligaciones en los que está basada esta aceptación.
- (10) Los nombres de las dos empresas deberían por lo tanto añadirse a la lista de empresas del anexo de la Decisión 97/634/CE cuyos compromisos se aceptan.

**C. TRANSFERENCIA DE COMPROMISOS Y CAMBIOS DE NOMBRE**

- (11) Ciertos exportadores noruegos con compromisos han advertido a la Comisión que los grupos de empresas a los que pertenecen se han reorganizado, o que sus nombres han cambiado. Por consiguiente, han pedido que sus compromisos se transfieran a otras empresas del grupo correspondiente o que se modifique su nombre en la lista de empresas de las que se han aceptado compromisos.
- (12) Una vez verificada la naturaleza de las solicitudes, la Comisión considera que son aceptables, puesto que las modificaciones no implican ningún cambio sustancial que exija la reconsideración del dumping.

- (13) Por consiguiente, los derechos y las obligaciones de los compromisos aceptados por Atlantis Filtfabrikk A/S, Domstein Salmon A/S, Eurolaks A/S, Fjord Seafood Leines A/S y Namdal Salmon A/S se transfieren a Fjord Seafood Måløy, Domstein Fish A/S, Fjord Seafood ASA, Fjord Domstein A/S y a Fjord Seafood Midt-Norge, respectivamente.
- (14) Por lo que respecta a A/S Austevoll Fiskeindustri, Nor-Fa Food A/S y Ryfisk AS, debe señalarse que estas empresas han cambiado sus nombres por Austevoll Eiendom AS, Nor-Fa Fish A/S e Hidro Seafood Rogaland AS, respectivamente.

**D. MODIFICACIÓN DEL ANEXO DE LA DECISIÓN 97/634/CE**

- (15) Teniendo en cuenta lo anterior, la lista de empresas de las que se aceptan compromisos en el anexo de la Decisión 97/634/CE deberá modificarse en consecuencia.
- (16) Se ha consultado al Comité consultivo sobre todos los cambios anteriormente mencionados y no ha planteado ninguna objeción.
- (17) Para una mayor claridad, sin embargo, se adjunta una versión actualizada del anexo de la Decisión en la que se recogen los exportadores cuyos compromisos están actualmente en vigor.

DECIDE:

*Artículo 1*

El anexo de la Decisión 97/634/CE se sustituirá por el anexo de la presente Decisión.

*Artículo 2*

La presente Decisión entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

Hecho en Bruselas, el 30 de octubre de 2000.

*Por la Comisión*

Pascal LAMY

*Miembro de la Comisión*

## ANEXO

## LISTA DE EMPRESAS CUYOS COMPROMISOS SE ACEPTAN

Compromiso nº	Nombre de la empresa	Código adicional TARIC
3	Rosfjord Seafood AS	8325
7	Aqua Export A/S	8100
8	Aqua Partner A/S	8101
11	Arctic Group International	8109
13	Artic Superior A/S	8111
15	A/S Aalesundfisk	8113
16	Austevoll Eiendom AS	8114
17	A/S Keco	8115
20	A/S Refsnes Fiskeindustri	8118
21	A/S West Fish Ltd	8119
22	Astor A/S	8120
24	Atlantic Seafood A/S	8122
26	Borkowski & Rosnes A/S	8124
27	Brødrene Aasjord A/S	8125
31	Christiansen Partner A/S	8129
32	Clipper Seafood A/S	8130
33	Coast Seafood A/S	8131
35	Dafjord Laks A/S	8133
36	Delfa Norge A/S	8134
39	Domstein Fish A/S	8136
41	Ecco Fisk & Delikatesse	8138
42	Edvard Johnsen A/S	8139
43	Fjord Seafood ASA	8140
44	Euronor AS	8141
46	Fiskeforsyningen AS	8143
47	Fjord Aqua Group AS	8144
48	Fjord Trading Ltd AS	8145
50	Fossen AS	8147

Compromiso nº	Nombre de la empresa	Código adicional TARIC
51	Fresh Atlantic AS	8148
52	Fresh Marine Company AS	8149
58	Grieg Seafood AS	8300
60	Haafa fisk AS	8302
61	Hallvard Lerøy AS	8303
62	Fjord Seafood Måløy A/S	8304
66	Hydro Seafood Norway AS	8159
67	Hydrotech-gruppen AS	8428
72	Inter Sea AS	8174
75	Janas AS	8177
76	Joh. H. Pettersen AS	8178
77	Johan J. Helland AS	8179
79	Karsten J. Ellingsen AS	8181
80	Kr Kleiven & Co. AS	8182
82	Labeyrie Norge AS	8184
83	Lafjord Group AS	8185
85	Leica Fiskeprodukter	8187
87	Lofoten Seafood Export AS	8188
92	Marine Seafood AS	8196
93	Marstein Seafood AS	8197
96	Memo Food AS	8200
98	Misundfisk AS	8202
100	Naco Trading AS	8206
101	Fjord Seafood Midt-Norge A/S	8207
104	Nergård AS	8210
105	Nils Williksen AS	8211
107	Nisja Trading AS	8213
108	Nor-Food AS	8214
111	Nordic Group ASA	8217
112	Nordreisa Laks AS	8218
113	Norexport AS	8223
114	Norfi Produkter AS	8227

Compromiso nº	Nombre de la empresa	Código adicional TARIC
115	Norfood Group AS	8228
116	Norfra Eksport AS	8229
119	Norsk Akvakultur AS	8232
120	Norsk Sjømat AS	8233
121	Northern Seafood AS	8307
122	Nortrade AS	8308
123	Norway Royal Salmon Sales AS	8309
124	Norway Royal Salmon AS	8312
126	Frionor AS	8314
128	Norwell AS	8316
130	Nova Sea AS	8235
134	Ok-Fish Kvalheim AS	8239
137	Pan Fish Sales AS	8242
140	Polar Seafood Norway AS	8247
141	Prilam Norvège AS	8248
142	Pundslett Fisk	8251
144	Rolf Olsen Seafood AS	8254
145	Hydro Seafood Rogaland AS	8256
146	Rørvik Fisk-og fiskematforretning AS	8257
147	Saga Lax Norge AS	8258
148	Prima Nor AS	8259
151	Sangoltgruppa AS	8262
153	Scanfood AS	8264
154	Sea Eagle Group AS	8265
155	Sea Star International AS	8266
156	Sea-Bell AS	8267
157	Seaco AS	8268
158	Seacom AS	8269
160	Seafood Farmers of Norway Ltd AS	8271
161	Seanor AS	8272
162	Sekkingstad AS	8273
164	Sirena Norway AS	8275
165	Kinn Salmon AS	8276



Compromiso nº	Nombre de la empresa	Código adicional TARIC
167	Fjord Domstein A/S	8278
168	SMP Marine Produkter AS	8279
172	Stjernelaks AS	8283
174	Stolt Sea Farm AS	8285
175	Storm Company AS	8286
176	Superior AS	8287
178	Terra Seafood AS	8289
180	Timar Seafood AS	8294
182	Torris Products Ltd AS	8298
183	Troll Salmon AS	8317
188	Vikenco AS	8322
189	Wannebo International AS	8323
190	West Fish Norwegian Salmon AS	8324
191	Nor-Fa Fish AS	8102
192	Westmarine AS	8625
193	F. Uhrenholt Seafood Norway AS	A033
194	Mesan Seafood AS	A034
195	Polaris Seafood AS	A035
196	Scanfish AS	A036
197	Normarine AS	A049
198	Oskar Einar Rydbeck	A050
199	Emborg Foods Norge AS	A157
200	Helle Mat AS	A158
201	Norsea Food AS	A159
202	Salmon Company Fjord Norway AS	A160
203	Stella Polaris AS	A161
204	First Salmon AS	A205
205	Norlaks A/S	A206

**DECISIÓN DE LA COMISIÓN  
de 29 de noviembre de 2000**

**por la que se aceptan los compromisos ofrecidos en relación con los procedimientos antidumping y antisubvención relativos a las importaciones en la Comunidad de determinado politereftalato de etileno (PET) originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia**

[notificada con el número C(2000) 3603]

(2000/745/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(1)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 2238/2000 <sup>(2)</sup> (en lo sucesivo denominado «el Reglamento antidumping de base»), y, en particular, sus artículos 8 y 9,

Visto el Reglamento (CE) n° 2026/97 del Consejo, de 6 de octubre de 1997, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(3)</sup> (en lo sucesivo denominado «el Reglamento antisubvenciones de base»), y, en particular, sus artículo 13 y 15,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

**A. PROCEDIMIENTO**

- (1) Mediante el Reglamento (CE) n° 1742/2000 <sup>(4)</sup>, la Comisión estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno («PET») originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia.
- (2) Mediante el Reglamento (CE) n° 1741/2000 <sup>(5)</sup>, la Comisión estableció un derecho compensatorio provisional sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno (PET) originarias de la India, Malasia, Taiwán y Tailandia.
- (3) Tras la adopción de las medidas antidumping y compensatorias provisionales, la Comisión continuó la investigación sobre el dumping, las subvenciones, el perjuicio y el interés comunitario. Las conclusiones definitivas de la investigación se establecen en el Reglamento (CE) n° 2604/2000 del Consejo <sup>(6)</sup> por el que se establecen derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de determinado PET originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia y en el Reglamento (CE) n° 2603/2000 del Consejo <sup>(7)</sup> por el que se establecen derechos compensatorios definitivos

sobre las importaciones de PET originarias de la India, Malasia y Tailandia.

- (4) Las investigaciones confirmaron las conclusiones provisionales que establecían la existencia de un dumping perjudicial respecto a las importaciones originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia y la existencia de subvenciones perjudiciales respecto a las importaciones originarias de la India, Malasia y Tailandia.

**B. COMPROMISOS**

- (5) Tras la adopción de los derechos antidumping y compensatorios provisionales, dos productores exportadores de la India que participaron en ambas investigaciones ofrecieron compromisos (según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento antidumping de base y en el apartado 1 del artículo 13 del Reglamento antisubvenciones de base). Por otra parte, por lo que se refiere a la investigación relativa al dumping, dos de los productores exportadores de Indonesia ofrecieron compromisos mediante los cuales se comprometieron a no vender a sus clientes independientes a precios inferiores a un determinado nivel mínimo.
- (6) La Comisión considera que los compromisos ofrecidos por las empresas indias Pearl Engineering Polymers Limited y Reliance Industries Limited pueden aceptarse en la medida en que eliminan los efectos perjudiciales del dumping y de las subvenciones. La Comisión considera también que el compromiso ofrecido por la sociedad indonesia P.T. Polypet Karyapersada puede aceptarse en la medida en que elimina el efecto perjudicial del dumping. Además, los informes periódicos y detallados que las sociedades se comprometen a proporcionar a la Comisión permitirán un control eficaz. Por otra parte, la cooperación de estas sociedades en la investigación, su estructura y la organización de sus ventas así como las características del producto en cuestión son tales que la Comisión considera que el riesgo de elusión de los compromisos será limitado.

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

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

<sup>(3)</sup> DO L 288 de 21.10.1997, p. 1.

<sup>(4)</sup> DO L 199 de 5.8.2000, p. 48.

<sup>(5)</sup> DO L 199 de 5.8.2000, p. 6.

<sup>(6)</sup> Véase la página 21 del presente Diario Oficial.

<sup>(7)</sup> Véase la página 1 del presente Diario Oficial.

- (7) Una segunda empresa indonesia ofreció también un compromiso. Sin embargo, en el marco de la investigación antidumping, la empresa proporcionó información falsa y engañosa respecto a ciertos aspectos de la investigación que afectaban a la exactitud y fiabilidad de su

cooperación [véase el considerando 13 del Reglamento (CE) n° 2604/2000 del Consejo]. Por consiguiente, la Comisión consideró que no se podía controlar el compromiso de la empresa y rechazó la oferta.

- (8) Con el fin de ejercer el respeto y el control eficaz de los compromisos, cuando se presente una solicitud de despacho a libre práctica en virtud del compromiso, la exención del derecho se supeditará a la presentación a las autoridades aduaneras del Estado miembro en cuestión de una «factura de compromiso» válida expedida por el productor exportador cuyo compromiso se aceptó y en la que se recogen la información indicada en los anexos de los Reglamentos (CE) n° 2604/2000 y (CE) n° 2603/2000. Cuando no se presente dicha factura o cuando no corresponda al producto presentado en aduana, deberá pagarse el derecho antidumping pertinente a fin de asegurar la aplicación efectiva de los compromisos.
- (9) En caso de incumplimiento o retirada de un compromiso, o cuando haya razones para creer que se ha incumplido un compromiso, podrá establecerse un derecho provisional o definitivo de conformidad con lo dispuesto en los apartados 9 y 10 del artículo 8 del Reglamento antidumping de base y, si procede, en los apartados 9 y 10 del artículo 13 del Reglamento anti-subsidencias de base.

DECIDE:

#### Artículo 1

Se aceptan los compromisos ofrecidos por los productores exportadores citados a continuación en el marco del procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determi-

nado politereftalato de etileno (PET) originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia y en el marco del procedimiento antisubsidención relativo a las importaciones de determinado politereftalato de etileno (PET) originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia.

País	Fabricante	Código adicional TARIC
India	Pearl Engineering Polymers Limited	A182
India	Reliance Industries Limited	A181
Indonesia	P.T. Polypet Karyapersada	A193

#### Artículo 2

La presente Decisión entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

La presente Decisión será obligatoria en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 29 de noviembre de 2000.

Por la Comisión

Pascal LAMY

Miembro de la Comisión