

Diario Oficial

de la Unión Europea

L 134



Edición
en lengua española

Legislación

53° año
1 de junio de 2010

Sumario

II Actos no legislativos

REGLAMENTOS

- ★ **Reglamento (UE) n° 471/2010 de la Comisión, de 31 de mayo de 2010, que modifica el Reglamento (CE) n° 1235/2008 en lo que atañe a la lista de terceros países de los que deben ser originarios determinados productos agrarios, obtenidos mediante producción ecológica, para poder ser comercializados en la Unión ⁽¹⁾** 1

- ★ **Reglamento (UE) n° 472/2010 de la Comisión, de 31 de mayo 2010, por el que se establece un derecho antidumping provisional relativo a las importaciones de determinado tereftalato de polietileno originario de Irán y los Emiratos Árabes Unidos** 4

- ★ **Reglamento (UE) n° 473/2010 de la Comisión, de 31 de mayo de 2010, por el que se establece un derecho compensatorio provisional sobre las importaciones de determinado tereftalato de polietileno originario de Irán, Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos** 25

- Reglamento (UE) n° 474/2010 de la Comisión, de 31 de mayo de 2010, por el que se establecen valores de importación a tanto alzado para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas 59

- Reglamento (UE) n° 475/2010 de la Comisión, de 31 de mayo de 2010, por el que se modifican los precios representativos y los importes de los derechos adicionales de importación de determinados productos del sector del azúcar fijados por el Reglamento (CE) n° 877/2009 para la campaña 2009/10 61

- Reglamento (UE) n° 476/2010 de la Comisión, de 31 de mayo de 2010, por el que se fijan los derechos de importación aplicables en el sector de los cereales a partir del 1 de junio de 2010 63

Precio: 4 EUR

(continúa al dorso)

(¹) Texto pertinente a efectos del EEE

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.

DIRECTIVAS

- ★ **Directiva 2010/32/UE del Consejo, de 10 de mayo de 2010, que aplica el Acuerdo marco para la prevención de las lesiones causadas por instrumentos cortantes y punzantes en el sector hospitalario y sanitario celebrado por HOSPEEM y EPSU ⁽¹⁾** 66
- ★ **Directiva 2010/34/UE de la Comisión, de 31 de mayo de 2010, por la que se modifica el anexo I de la Directiva 91/414/CEE del Consejo respecto a la ampliación del uso de la sustancia activa penconazol ⁽¹⁾** 73

DECISIONES

2010/305/UE:

- ★ **Decisión del Consejo, de 26 de abril de 2010, por la que se nombra a un miembro austriaco del Comité Económico y Social Europeo** 75



⁽¹⁾ Texto pertinente a efectos del EEE

II

(Actos no legislativos)

REGLAMENTOS

REGLAMENTO (UE) N° 471/2010 DE LA COMISIÓN

de 31 de mayo de 2010

que modifica el Reglamento (CE) n° 1235/2008 en lo que atañe a la lista de terceros países de los que deben ser originarios determinados productos agrarios, obtenidos mediante producción ecológica, para poder ser comercializados en la Unión

(Texto pertinente a efectos del EEE)

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 834/2007 del Consejo, de 28 de junio de 2007, sobre producción y etiquetado de los productos ecológicos y por el que se deroga el Reglamento (CEE) n° 2092/91 ⁽¹⁾, y, en particular, su artículo 33, apartado 2,

Considerando lo siguiente:

(1) De conformidad con el artículo 33, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 834/2007, en el anexo III del Reglamento (CE) n° 1235/2008 de la Comisión, de 8 de diciembre de 2008, por el que se establecen las disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) n° 834/2007 del Consejo en lo que se refiere a las importaciones de productos ecológicos procedentes de terceros países ⁽²⁾, figura una lista de terceros países cuyos sistemas de producción y medidas de control para la producción ecológica son reconocidos como equivalentes a los previstos en dicho Reglamento. Habida cuenta de una nueva solicitud y de la información recibida por la Comisión de terceros países desde la última publicación de la lista, deben tomarse en consideración ciertas modificaciones y añadirse o incluirse en la lista.

(2) Las autoridades australianas han informado a la Comisión de que un organismo de control ha sufrido una reestructuración y cambiado su nombre. Las autoridades australianas han dado a la Comisión las garantías necesarias para corroborar que el organismo de control reestructurado cumple las condiciones previas establecidas en el artículo 8, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 1235/2008.

(3) Algunos productos agrícolas importados de Japón se comercializan actualmente en la Unión al amparo de las disposiciones transitorias previstas en el artículo 19 del Reglamento (CE) n° 1235/2008. Japón presentó a la Comisión una solicitud para ser incluida en la lista establecida en el anexo III de dicho Reglamento y aportó la información requerida en virtud de los artículos 7 y 8 de ese Reglamento. Del examen de esta información y del debate consiguiente con las autoridades japonesas se desprende que en ese país las normas que rigen la producción y los controles de los productos ecológicos son equivalentes a las establecidas en el Reglamento (CE) n° 834/2007. La Comisión ha examinado sobre el terreno las normas de producción y las medidas de control realmente aplicadas en Japón, conforme a lo dispuesto en el artículo 33, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 834/2007. Por consiguiente, la Comisión debe incluir a Japón en la lista que figura en el anexo III del Reglamento (CE) n° 1235/2008.

(4) Procede, por tanto, modificar el Reglamento (CE) n° 1235/2008 en consecuencia.

(5) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité de reglamentación sobre la producción ecológica.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

El anexo III del Reglamento (CE) n° 1235/2008 se modifica según lo dispuesto en el anexo del presente Reglamento.

⁽¹⁾ DO L 189 de 20.7.2007, p. 1.

⁽²⁾ DO L 334 de 12.12.2008, p. 25.

Artículo 2

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

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

Hecho en Bruselas, el 31 de mayo de 2010.

Por la Comisión
El Presidente
José Manuel BARROSO

ANEXO

El anexo III del Reglamento (CE) n° 1235/2008 queda modificado como sigue:

1) En el punto 5 del texto relativo a Australia, el cuarto guión se sustituye por el texto siguiente:

«— NASAA Certified Organic (NCO), www.nasaa.com.au».

2) Después del texto relativo a Israel, se añade el texto siguiente:

«JAPÓN

1. Categorías de productos:

- a) productos vegetales sin transformar y material de reproducción vegetativa y semillas para cultivo;
- b) productos agrarios transformados destinados a la alimentación humana y compuestos esencialmente de uno o varios ingredientes de origen vegetal.

2. **Origen:** productos de la categoría 1.a) e ingredientes de los productos de la categoría 1.b) producidos ecológicamente en Japón.

3. **Normas de producción:** Japanese Agricultural Standard for Organic Plants (Notification No. 1605 of the MAFF of October 27, 2005), Japanese Agricultural Standard for Organic Processed Foods (Notification No. 1606 of MAFF of October 27, 2005).

4. **Autoridades competentes:** Labelling and Standards Division, Food Safety and Consumer Affairs Bureau, Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries, www.maff.go.jp/j/jas/index.html y Food and Agricultural Materials Inspection Center (FAMIC), www.famic.go.jp

5. Organismos de control:

- Hyogo prefectural Organic Agriculture Society (HOAS), www.hyoyuken.org
- AFAS Certification Center Co., Ltd, www.afasseq.com
- NPO Kagoshima Organic Agriculture Association, www.koaa.or.jp
- Center of Japan Organic Farmers Group, www.yu-ki.or.jp
- Japan Organic & Natural Foods Association, <http://jona-japan.org/organic>
- Ecocert-QAI Japan Ltd, <http://ecocert.qai.jp>
- Japan Certification Services, Inc., www.pure-foods.co.jp
- OCIA Japan, www.ocia-jp.com
- Overseas Merchandise Inspection Co., Ltd, www.omicnet.com/index.html.en
- Organic Farming Promotion Association, www3.ocn.ne.jp/~yusuikyo
- ASAC Stands for Axis' System for Auditing and Certification and Association for Sustainable Agricultural Certification, www.axis-asac.net
- Environmentally Friendly Rice Network, www.epfnetwork.org/okome
- Ooita Prefecture Organic Agricultural Research Center, www.d-b.ne.jp/oitayuki

6. **Organismos de certificación:** como en el punto 5.

7. **Plazo de inclusión:** 30 de junio de 2013.».

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

de 31 de mayo 2010

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

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

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

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

1.1. Inicio

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

1.2. Partes afectadas por el procedimiento

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

muestra, se pidió a todos los productores e importadores de la Unión que se dieran a conocer a la Comisión y que proporcionaran, tal como se especifica en el anuncio de inicio, información básica sobre sus actividades relacionadas con el producto en cuestión durante el periodo de investigación (del 1 de julio de 2008 al 30 de junio de 2009).

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

⁽¹⁾ DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

⁽²⁾ DO C 208 de 3.9.2009, p. 12.

b) *Productor exportador de Irán*

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

c) *Productor exportador de Pakistán*

- Novatex Limited, Karachi.

d) *Productor exportador de los Emiratos Árabes Unidos*

- JBF RAK LLC, Ras al Jaima.

1.3. Período de investigación

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

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

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

2.2. Producto similar

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

3. DUMPING

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

3.1. Irán**3.1.1. Valor normal**

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

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

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

3.1.2. Precio de exportación

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

3.1.3. Comparación

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

- (21) Para garantizar una comparación justa entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Sobre esta base, se realizaron ajustes para tener en cuenta las diferencias de fase comercial, los gastos de transporte, manipulación, carga y costes accesorios, los gastos de embalaje y de crédito, así como otros factores (gastos bancarios) siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

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

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

3.1.4. Margen de dumping

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

3.2. Pakistán

3.2.1. Valor normal

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

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

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

3.2.2. Precio de exportación

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

3.2.3. Comparación

- (31) Se compararon el valor normal y los precios de exportación del único productor exportador utilizando los precios de fábrica.
- (32) Para garantizar una comparación justa entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Sobre esta base, se realizaron ajustes para tener en cuenta las diferencias en cuanto a derechos de importación, descuentos y rebajas, gastos de transporte, seguros, manipulación, carga y costes accesorios, gastos de embalaje y de crédito, costes postventa (asistencia técnica y servicios) y comisiones, así como otros factores (gastos bancarios) siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

3.2.4. Margen de dumping

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

3.3. Emiratos Árabes Unidos

3.3.1. Valor normal

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

3.3.2. Precio de exportación

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

3.3.3. Comparación

- (40) Se compararon el valor normal y los precios de exportación del único productor exportador utilizando los precios de fábrica.
- (41) Para garantizar una comparación justa entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Sobre esta base, se realizaron ajustes para tener en cuenta las diferencias en los costes de transporte, seguros, manipulación, carga y costes accesorios, así como costes de créditos y comisiones, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

3.3.4. Margen de dumping

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

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

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

4. PERJUICIO

4.1. Producción de la Unión e industria de la Unión

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

4.2. Consumo de la Unión

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

Cuadro 1

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

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

4.3. Importaciones procedentes de los países afectados

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

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

b) Volumen de las importaciones afectadas

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

Cuadro 2

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

Fuente: Eurostat.

c) *Cuota de mercado de las importaciones afectadas*

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

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

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

Cuadro 3

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

Fuente: Eurostat.

ii) *Subcotización de los precios*

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

4.4. Situación de la industria de la Unión

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

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

4.5. Elementos macroeconómicos

a) Producción

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

Cuadro 4

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

Fuente: Respuestas al cuestionario y denuncia.

b) Capacidad de producción y utilización de la capacidad

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

Cuadro 5

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

Fuente: Respuestas al cuestionario y denuncia.

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

c) Volumen de ventas

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

Cuadro 6

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

Fuente: Respuestas al cuestionario y denuncia.

d) *Cuota de mercado*

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

Cuadro 7

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

Fuente: Respuestas al cuestionario, denuncia y Eurostat.

e) *Crecimiento*

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

f) *Empleo*

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

Cuadro 8

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

Fuente: Respuestas al cuestionario y denuncia.

g) *Productividad*

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

Cuadro 9

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

Fuente: Respuestas al cuestionario y denuncia.

h) Factores que influyen en los precios de venta

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

Cuadro 10

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

Fuente: Respuestas al cuestionario y denuncia.

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

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

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

4.6. Elementos microeconómicos

a) Existencias

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

Cuadro 11

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

Fuente: Respuestas al cuestionario.

b) Salarios

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

Cuadro 12

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

Fuente: Respuestas al cuestionario.

c) Rentabilidad y rendimiento de las inversiones

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

Cuadro 13

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

Fuente: Respuestas al cuestionario.

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

d) Flujo de caja y capacidad de reunir capital

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

Cuadro 14

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

Fuente: Respuestas al cuestionario.

e) Inversiones

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

Cuadro 15

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

Fuente: Respuestas al cuestionario.

4.7. Conclusión sobre el perjuicio

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

5. CAUSALIDAD

5.1. Introducción

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

5.2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

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

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

5.3. Efecto de otros factores

5.3.1. Actividad de exportación de la industria de la Unión

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

Cuadro 16

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

Fuente: Respuestas al cuestionario.

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

5.3.2. Importaciones procedentes de terceros países

a) Pakistán

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

Cuadro 17

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

Fuente: Eurostat.

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

Cuadro 18

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

Fuente: Eurostat.

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

Cuadro 19

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

Fuente: Eurostat.

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

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

Cuadro 20

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

Fuente: Eurostat.

5.3.4. Ralentización de la economía

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

5.3.5. Ubicación geográfica

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

5.3.6. Integración vertical

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

5.4. Conclusión sobre la causalidad

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

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

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

6. INTERÉS DE LA UNIÓN

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

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

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

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

6.2. Interés de los importadores no vinculados de la Unión

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

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

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

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

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

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

6.4. Interés de los usuarios

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

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

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

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

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

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

a) *Empresas transformadoras*

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

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

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

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

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

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

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

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

b) Empresas embotelladoras

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

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

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

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

6.5. Escasez de suministro de PET

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

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

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

6.6. Otros argumentos

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

6.7. Conclusión sobre el interés de la Unión

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

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

7. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

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

7.1. Nivel de eliminación del perjuicio

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

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

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

7.2. Medidas provisionales

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

⁽¹⁾ DO L 188 de 18.7.2009, p. 93.

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

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

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

7.3. Disposición final

(158) En aras de una buena gestión, debe fijarse un periodo en el cual las partes interesadas que se dieron a conocer en el plazo especificado en el anuncio de inicio puedan expresar sus puntos de vista por escrito y solicitar una audiencia. Debe hacerse constar, además, que todas las conclusiones relativas al establecimiento de derechos formuladas a efectos del presente Reglamento son provisionales y podrán reconsiderarse a efectos de cualquier medida definitiva.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

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

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

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

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

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

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

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

Artículo 2

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 1225/2009 del Consejo, las partes interesadas podrán solicitar que se les informe de los principales hechos y consideraciones con arreglo a los cuales se adoptó el presente Reglamento, dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar una audiencia a la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

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

Artículo 3

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

El artículo 1 del presente Reglamento será aplicable durante un periodo de seis meses.

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

⁽²⁾ DO L 253 de 11.10.1993, p. 1.

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

Hecho en Bruselas, el 31 de mayo de 2010.

Por la Comisión
El Presidente
José Manuel BARROSO

REGLAMENTO (UE) N° 473/2010 DE LA COMISIÓN

de 31 de mayo de 2010

por el que se establece un derecho compensatorio provisional sobre las importaciones de determinado tereftalato de polietileno originario de Irán, Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 597/2009 del Consejo, de 11 de junio de 2009, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea (el «Reglamento de base») ⁽¹⁾ y, en particular, su artículo 12,

Previa consulta al Comité Consultivo,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

1.1. Inicio

- (1) El 3 de septiembre de 2009, la Comisión comunicó, mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾ (el «anuncio de inicio»), el inicio de un procedimiento antisubvención relativo a las importaciones de determinado politereftalato de etileno («PET») originario de Irán, Pakistán y Emiratos Árabes Unidos (los «países afectados»).
- (2) El mismo día, la Comisión comunicó, mediante anuncio publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽³⁾, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinado tereftalato de polietileno originario de Irán, Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos, y comenzó otra investigación (en lo sucesivo «procedimiento antidumping»).
- (3) El procedimiento antisubvención se inició como consecuencia de una denuncia presentada el 20 de julio de 2009 por el Comité del Tereftalato de Polietileno de PlasticsEurope (el «denunciante») en nombre de productores que representan una proporción importante, en este caso superior al 50 %, de la producción total de la Unión de determinado tereftalato de polietileno. La denuncia contenía indicios razonables de la concesión de subvenciones a dicho producto y del perjuicio importante resultante, que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento antisubvenciones.
- (4) Antes del inicio del procedimiento, y de conformidad con el artículo 10, apartado 7, del Reglamento de base, la Comisión notificó a los gobiernos de Irán, Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos que había recibido una denuncia debidamente documentada en la que se alegaba que las importaciones subvencionadas de PET originario de Irán, Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos estaban causando un perjuicio importante a la industria de la

Unión. Se invitó a los gobiernos respectivos a celebrar consultas con objeto de aclarar la situación por lo que se refiere al contenido de la denuncia y llegar a una solución mutuamente aceptable. Todos los gobiernos aceptaron la oferta de consultas, que se celebraron posteriormente. No se pudo llegar a una solución mutuamente acordada durante las consultas.

No obstante, se tomó debida nota de las observaciones formuladas por las autoridades de los países afectados en relación con las alegaciones que figuraban en la denuncia sobre la no sujeción de los planes a medidas compensatorias. Durante o después de las consultas, los gobiernos de Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos enviaron observaciones.

1.2. Partes afectadas por el procedimiento

- (5) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los productores denunciados, a otros productores de la Unión conocidos, a los importadores/operadores comerciales y usuarios notoriamente afectados, a los productores exportadores y a los representantes de los países exportadores afectados. Se ofreció a las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo fijado en el anuncio de inicio.
- (6) Se concedió una audiencia a todas las partes interesadas que lo habían solicitado y habían demostrado la existencia de razones específicas para ser oídas.
- (7) A la vista del número aparentemente considerable de productores e importadores de la Unión, se contempló la posibilidad de utilizar técnicas de muestreo para la investigación del perjuicio, de conformidad con el artículo 27 del Reglamento de base. Para que la Comisión pudiera decidir si el muestreo era necesario y, en ese caso, seleccionar una muestra, se pidió a todos los productores e importadores de la Unión que se dieran a conocer a la Comisión y que proporcionaran, tal como se especifica en el anuncio de inicio, información básica sobre sus actividades relacionadas con el producto investigado durante el periodo de investigación (del 1 de julio de 2008 al 30 de junio de 2009).
- (8) Catorce productores de la Unión facilitaron la información solicitada y accedieron a ser incluidos en la muestra. En base a la información recibida de los productores de la Unión que cooperaron, la Comisión seleccionó una muestra de cinco productores de la Unión que representaban el 65 % de las ventas de todos los productores de la Unión que cooperaron.

⁽¹⁾ DO L 188 de 18.7.2009, p. 93.

⁽²⁾ DO C 208 de 3.9.2009, p. 7.

⁽³⁾ DO C 208 de 3.9.2009, p. 12.

- (9) Ocho importadores facilitaron la información solicitada y accedieron a ser incluidos en la muestra. En base a la información recibida de los importadores que cooperaron, la Comisión seleccionó una muestra de dos importadores que representaban el 83 % de las importaciones de todos los importadores que cooperaron y el 48 % de todas las importaciones procedentes de los Emiratos Árabes Unidos, Irán y Pakistán.
- (10) La Comisión envió cuestionarios a las autoridades de los países afectados, a los productores exportadores, a los productores de la Unión incluidos en la muestra, a los importadores incluidos en la muestra y a todos los usuarios y proveedores notoriamente afectados, así como a los que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio.
- (11) Se recibieron respuestas al cuestionario de las autoridades de los países afectados, de un productor exportador iraní y de su operador comercial vinculado, de un productor exportador pakistaní y de un productor exportador de los Emiratos Árabes Unidos, de cinco productores de la Unión incluidos en la muestra, de un importador incluido en la muestra, de diez usuarios de la Unión y de tres proveedores de materias primas. Además, siete productores de la Unión que cooperaron facilitaron la información de carácter general solicitada para el análisis de perjuicio.
- (12) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar las subvenciones, el perjuicio resultante y el interés de la Unión.
- (13) Se llevaron a cabo visitas de inspección en los locales de las siguientes entidades públicas:
- Gobierno de Irán
- Ministerio de Comercio de Irán, Oficina de Representación Comercial, Teherán, Irán;
 - Administración Aduanera de Irán, Bandar Imán Jomeini, Irán.
- Gobierno de los Emiratos Árabes Unidos
- Ministerio de Economía e Industria de los Emiratos Árabes Unidos, Abu Dhabi, Emiratos Árabes Unidos;
 - RAK Investment Authority, Gobierno de Ras Al Khaimah, Ras Al Khaimah, Emiratos Árabes Unidos.
- (14) Se llevaron a cabo también visitas de inspección en los locales de las siguientes empresas:

Productores de la Unión

- Novapet SA, España
- Equipolymers Srl, Italia
- UAB Orion Global PET (Indorama), Lituania
- UAB Neo Group, Lituania.

Productor exportador de Irán

- Shahid Tondguyan Petrochemical Co. (STPC) y sus empresas vinculadas, Bandar Imán Jomeini y Teherán;

Productor exportador de Pakistán

- Novatex Limited, Karachi

Productor exportador de los Emiratos Árabes Unidos

- JBF RAK LLC, Ras Al Khaimah

1.3. Período de investigación

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

2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. Producto afectado

- (16) El producto afectado es el tereftalato de polietileno (PET) con un índice de viscosidad igual o superior a 78 ml/g, según la norma ISO 1628-5, originario de Irán, Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos (el «producto afectado»), clasificado actualmente con el código NC 3907 60 20.
- (17) El PET es una sustancia química que se utiliza normalmente en la industria del plástico para la producción de botellas y láminas. Teniendo en cuenta que este tipo de PET es un producto homogéneo, no se ha subdividido en distintos tipos de productos.

2.2. Producto similar

- (18) La investigación mostró que el PET producido y vendido en la Unión por la industria de la Unión y el PET producido y vendido en los mercados nacionales de Irán, Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos, y exportado a la Unión tienen esencialmente las mismas características químicas y físicas y los mismos usos básicos. Por lo tanto, se consideran provisionalmente similares a tenor de lo dispuesto en el artículo 2, letra c), del Reglamento de base.

3. SUBVENCIONES

3.1. Irán

3.1.1. Introducción

(19) Sobre la base de la información que figura en la denuncia y de las respuestas al cuestionario de la Comisión, se investigaron los planes siguientes que, según se alega, implicaron la concesión de subvenciones por una autoridad gubernamental:

I) Medidas relativas al sistema de zonas económicas especiales («ZES») – ZES petroquímica

II) Financiación de la empresa nacional petroquímica al productor exportador de PET

3.1.2. Planes específicos

I. Medidas relativas al sistema de zonas económicas especiales («ZES») – ZES petroquímica

(20) De conformidad con las disposiciones legales, una empresa establecida en una ZES puede importar insumos libres de derechos con la condición de utilizarlos en el proceso de producción de un producto destinado a la exportación. Durante la visita de inspección, se constató asimismo que las empresas de las ZES también se benefician de la importación de bienes de equipo libres de derechos.

a) Base jurídica

(21) La descripción jurídica completa del sistema de las ZES aparece en las siguientes leyes y reglamentaciones actualmente vigentes: Ley n° 257/184168, de 19 de mayo de 2005, sobre creación y administración de Zonas Económicas Especiales en la República Islámica de Irán; aprobación por la Comisión del artículo 138 de la Ley Constitucional, Consejo Superior de las Zonas Francas Industriales, de 27 de mayo de 2007; Decreto Ejecutivo sobre la creación y la administración de Zonas Económicas Especiales en la República Islámica de Irán; aprobación por el Consejo de Ministros el 29 de abril de 2006.

(22) La ZES petroquímica se fundó el 30 de abril de 1997 (año 1376 de acuerdo con el calendario persa) mediante la ley n° 58548, publicada en el *Diario Oficial* n° 15275 el 25 de mayo de 1997.

b) Criterios para la concesión

(23) No se ha encontrado ninguna norma específica sobre criterios de concesión en el repertorio de actos legislativos y administrativos facilitados por el gobierno iraní durante la investigación. El único productor exportador iraní que cooperó tiene su establecimiento de producción

en la ZES petroquímica de Mahshahr, en Bandar Imán Jomeini. De acuerdo con la información facilitada por las autoridades iraníes, esta zona es la única ZES petroquímica de Irán.

c) Puesta en práctica

(24) Se considera que cada ZES está situada fuera del territorio aduanero del país. Por tanto, todas las importaciones están exentas de derechos siempre que los insumos importados se utilicen para producir el producto destinado a la exportación.

(25) Con objeto de controlar la cantidad de materias primas libres de derechos importadas y consumidas en la producción del producto resultante destinado a la exportación, la administración aduanera registra tanto las importaciones autorizadas como las exportaciones obligatorias en el momento de la importación y de la exportación basándose en las normas comunes de insumos/volumen de producción especificadas en un certificado denominado «Permiso de producción», que expide el Departamento General del Ministerio de Sanidad y tiene una validez de cinco años. Para cada transacción, la administración aduanera expide, previa solicitud, un código numérico (B-Jack), necesario para que la empresa despache las mercancías en aduana.

(26) Por otra parte, la empresa comunica periódicamente a las autoridades pertinentes las exportaciones y las ventas nacionales que tiene intención de realizar el año siguiente. En base a la información disponible mencionada, la administración aduanera supervisa si se ha hecho uso correcto de las ventajas de que se beneficia la empresa.

(27) Por lo que respecta a una venta en el mercado nacional, es decir una venta desde la ZES realizada dentro del país, se impondrá un derecho de aduana sobre la parte del insumo libre de derechos importado incorporado al producto acabado de acuerdo con las normas comunes de insumos/volumen de producción.

d) Conclusiones de la investigación

(28) Durante la visita de inspección, se constató que no existen criterios concretos, legales y a disposición del público que regulen las competencias de la autoridad otorgante para autorizar el establecimiento en la ZES petroquímica. Las empresas que desean establecerse en esa zona deben presentar una solicitud a las autoridades pertinentes pero no existen orientaciones que proporcionen una base a partir de la cual se puede aceptar o rechazar esa solicitud. Más aún, la ley constitutiva de la ZES petroquímica encomienda a la Empresa Nacional Petroquímica («NPC») (accionista del único productor exportador que cooperó) la administración y organización de esta zona por lo que se refiere a las actividades petroquímicas.

- (29) Se han detectado graves discrepancias y disfuncionamientos en este régimen. Las autoridades iraníes no han articulado un sistema de verificación adecuado para controlar la cantidad de materias primas libres de derechos importadas y consumidas en la producción del producto destinado a la exportación. STPC, el único productor de Irán que cooperó, no declaró los rendimientos reales de las materias primas y, en la práctica, NPC no aplicó ningún sistema de verificación con objeto de confirmar que los insumos que se benefician de exención se utilizan en la producción del producto exportado y en qué cantidades. Las normas comunes de insumos/volumen de producción constituyen ratios de producción propuestas por la empresa y aceptadas por los poderes públicos, y se basan en las normas aplicadas en la industria petroquímica.
- (30) El único productor exportador que cooperó se benefició de ese régimen y también de una franquicia aduanera para la importación de bienes de equipo.
- e) *Conclusión*
- (31) Teniendo en cuenta todo lo anterior, la importación en la ZES de insumos libres de derechos debe considerarse una subvención a efectos del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y del artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base, ya que es una contribución financiera del gobierno iraní que supuso un beneficio para el exportador investigado.
- (32) Además, ese régimen es específico con arreglo a lo establecido en el artículo 4, apartado 2, letra a), del Reglamento de base, dado que la legislación en virtud de la cual actúa la autoridad otorgante limita explícitamente el acceso a esta zona a determinadas empresas pertenecientes al sector petroquímico.
- (33) Por otro lado, este régimen está supeditado por ley a la cuantía de las exportaciones y, por tanto, se considera específico y sujeto a medidas compensatorias de conformidad con el artículo 4, apartado 4, letra a), del Reglamento de base. Sin un compromiso de exportación, una empresa no puede beneficiarse de este régimen.
- (34) Dicho régimen no puede considerarse un sistema admisible de devolución de derechos o de devolución en casos de sustitución a efectos del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), del Reglamento de base ya que no se ajusta a las normas establecidas en el anexo I, en particular en la letra i), en el anexo II y en el anexo III del Reglamento de base.
- (35) En concreto, el gobierno iraní no cuenta con un sistema o procedimiento de verificación con el objeto de comprobar si los insumos se habían consumido en la producción del producto exportado y en qué cuantía (de conformidad con el anexo II, parte II, letra 4, del Reglamento de base y, cuando se trate de sistemas de devolución en caso de sustitución, con el anexo III, parte II, letra 2, del Reglamento de base). Las propias normas comunes de insumos/volumen de producción no se pueden considerar como específicas a la empresa ni tampoco como un sistema de verificación del consumo real. Este tipo de proceso no permite que los poderes públicos verifiquen con suficiente precisión las cantidades de insumos utilizados para el producto destinado a la exportación ni los parámetros de evaluación de las normas comunes de insumos/volumen de producción con arreglo a los cuales deberían compararse. Por otra parte, los poderes públicos no llevaron a cabo un control eficaz basado en el mantenimiento correcto de un registro real del consumo. De hecho, el gobierno iraní no efectuó ningún otro examen basado en los insumos realmente utilizados, cuando debería haberlo hecho, al no haberse aplicado un sistema de verificación eficaz (de conformidad con el anexo II, parte II, letra 5, y, cuando se trate de sistemas de devolución en caso de sustitución, con el anexo III, parte II, letra 3, del Reglamento de base).
- (36) Además, el beneficio derivado de la exención de derechos a la importación de bienes de equipo constituye asimismo una subvención a efectos del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y del artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base, ya que es una contribución financiera del gobierno iraní que supuso un beneficio para el exportador investigado. Por otro lado, este régimen está supeditado por ley a la cuantía de las exportaciones y, por tanto, se considera específico y está sujeto a medidas compensatorias de conformidad con el artículo 4, apartado 4, letra a), del Reglamento de base. Sin un compromiso de exportación, una empresa no puede beneficiarse de este régimen.
- (37) No se puede considerar un sistema admisible de devolución de derechos ya que afecta a bienes de equipo que no se utilizan en el proceso de producción y, por tanto, no están incluidos en el ámbito de aplicación de los sistemas admisibles de devolución de derechos contemplados en el anexo I, letra i), del Reglamento de base.
- (38) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se considera que las subvenciones en cuestión están sujetas a medidas compensatorias.
- f) *Cálculo del importe de la subvención*
- (39) A falta de sistemas de devolución de derechos o de sistemas de devolución en casos de sustitución autorizados, el beneficio corresponde a la remisión de los derechos de importación totales normalmente devengados por la importación de insumos. A este respecto, cabe observar que el Reglamento de base no solo dispone la imposición de medidas compensatorias en caso de remisión «excesiva» de derechos. De conformidad con el artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y el anexo I, letra i), del Reglamento de base, la remisión de derechos «excesiva» solo puede estar sujeta a medidas compensatorias si se cumplen las condiciones de los anexos II y III del Reglamento de base. Sin embargo, estas condiciones no se cumplían en el presente caso. Por ello, si se comprueba la ausencia de un adecuado proceso de supervisión, no será aplicable la excepción antes mencionada a los sistemas de devolución, y se aplicará la regla normal de la sujeción a medidas compensatorias del importe (ingresos no percibidos) de los derechos no pagados, en vez de una supuesta remisión excesiva.

- (40) El importe de la subvención concedida al exportador con respecto a la importación libre de derechos de insumos se calculó sobre la base de los derechos de importación no percibidos (derecho básico de aduana) por las materias importadas para el producto afectado durante el periodo de investigación (numerador). De conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, el mencionado importe de la subvención se asignó al volumen de negocios de exportación generado por el producto afectado durante el periodo de investigación, ya que la subvención depende de la cuantía de las exportaciones y no fue concedida en función de las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.
- (41) El tipo de subvención establecido con respecto a este régimen durante el periodo de investigación para el productor exportador asciende al 1,13 %.
- (42) Además, el beneficio derivado de la exención de derechos a la importación de bienes de equipo no se puede considerar un sistema admisible de devolución de derechos, ya que afecta a bienes de equipo que no se utilizan en el proceso de producción. El importe de la subvención se calculó, de conformidad con el artículo 7, apartado 3, del Reglamento de base, a partir del derecho de aduana no pagado sobre los bienes de equipo importados, repartido a lo largo de un periodo de quince años que refleja el periodo mínimo de amortización constatado en los tres países objeto de la actual investigación en relación con la industria afectada. De conformidad con la práctica establecida, el importe así calculado, atribuible al periodo de investigación, se ajustó añadiendo los intereses durante este periodo para reflejar el pleno valor del beneficio a lo largo del tiempo. El tipo del interés comercial durante el periodo de investigación en Irán fue considerado apropiado a este efecto.
- (43) De conformidad con el artículo 7, apartados 2 y 3, del Reglamento de base, el importe de esta subvención (numerador) se dividió por el total del volumen de negocios de exportación durante el periodo de investigación, ya que la subvención depende de la cuantía de las exportaciones y no fue concedida en relación con las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas. El tipo de subvención establecido con respecto a esta subvención durante el periodo de investigación para el productor exportador asciende al 0,93 %.
- (44) El tipo de subvención total establecido con respecto a las medidas mencionadas durante el periodo de investigación para el productor exportador asciende al 2,06 %.

II. Financiación de la empresa nacional petroquímica al productor exportador de PET

- (45) Este régimen consiste en una transferencia directa de fondos no reembolsables de NPC al único productor exportador iraní que cooperó.

a) Conclusiones de la investigación

- (46) La investigación determinó que NPC es el accionista principal de STPC y posee el 75 % de sus acciones. Los otros

accionistas son el Petroleum Ministry Retirement & Welfare Fund, que posee el 15 % de las acciones y el Justice Shares Broker Co., que posee un 10 %. Se constató durante la visita de inspección que NPC había financiado una parte considerable de los costes de inversión de STPC y su capital circulante/capital de explotación así como los plazos de los préstamos bancarios de STPC en las fechas de vencimiento. Por consiguiente, como muestran claramente los balances financieros auditados para el ejercicio que abarca el periodo de investigación, la continuidad de la actividad del productor exportador que cooperó depende de la ayuda financiera del accionista principal, que es propiedad en su totalidad de la empresa petrolera nacional iraní, que pertenece a su vez al Ministerio del Petróleo de ese país.

- (47) Por otra parte, las inyecciones de liquidez a STPC no se consignan en la contabilidad de la empresa como préstamos.
- (48) La deuda de STPC con NPC, como se afirma claramente en los balances financieros auditados de STPC hasta el 20 de marzo de 2009, asciende al 51 % de sus activos totales. A este respecto, hay que decir que el artículo 141 del proyecto de ley iraní que modifica el código de comercio obliga al accionista a decidir sobre la disolución o continuación de la empresa siempre que tenga que destinar al menos la mitad de su capital a cubrir pérdidas.
- (49) Hasta ahora, NPC, como accionista principal de STPC, no ha tomado ninguna medida dirigida a incrementar el capital de STPC a causa de la situación financiera, aunque el 3 de junio de 2009 la Asamblea General de STPC decidió que debía aclararse la situación de las deudas de la empresa con NPC.
- (50) La investigación puso también de manifiesto que la transferencia de fondos descrita más arriba es una práctica recurrente desde hace años. De hecho, los correspondientes balances financieros auditados de STPC revelan que los fondos no reembolsables se han acumulado desde que comenzó la actividad de la empresa, como señalan los balances financieros auditados desde el ejercicio 2004.

b) Conclusión

- (51) Teniendo en cuenta todo lo anterior, esta ayuda financiera por parte de NPC se puede considerar una subvención ya que se trata de una práctica de los poderes públicos que proporciona una contribución financiera a tenor de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 1, letra a), inciso i), del Reglamento de base, es decir que constituye una transferencia directa de fondos en forma de inyección de capital de explotación y de ayudas para hacer frente al reembolso de préstamos. Además, el hecho de que los fondos no reembolsables se hayan acumulado desde 2004, como mínimo, confirma que se trata de una subvención recurrente, cuyo objetivo es mantener la actividad del único productor exportador iraní que cooperó.

- (52) Por otra parte, NPC debe considerarse un organismo público a causa de los siguientes factores: 1) titularidad estatal: NPC pertenece al Estado en un 100 %, ya que es una filial de la empresa petrolera nacional iraní, perteneciente por su parte al Ministerio del Petróleo en su totalidad; 2) los estatutos de NPC se aprobaron mediante un procedimiento legislativo; 3) la Asamblea General de los representantes de los accionistas está compuesta por seis ministros, incluido el Presidente del Gobierno, y dos de los directores de la empresa petrolera nacional iraní, designados por el Presidente del Consejo de Administración y el Director Gerente de la misma. En otras palabras, los poderes públicos ejercen un control absoluto sobre NPC; 4) NPC es responsable del desarrollo y el funcionamiento del sector petroquímico del país y por ello se le ha encomendado la gestión de la zona económica especial petroquímica.
- (53) Por lo que respecta a la existencia de un beneficio otorgado a la empresa beneficiaria, la investigación puso de manifiesto que STPC, en su configuración actual, no podría continuar funcionando sin la ayuda financiera de NPC. Esta práctica no es coherente con la práctica inversora habitual de los inversores privados ya que ninguna entidad mercantil seguiría inyectando esos capitales a fondo perdido.
- (54) Esta intervención financiera de NPC es específica con arreglo a lo establecido en el artículo 4, apartado 2, letra a), del Reglamento de base, dado que la autoridad otorgante limita explícitamente el acceso a la subvención únicamente a STPC, de acuerdo con su política de desarrollo del sector petroquímico.
- (55) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se considera que esta subvención está sujeta a medidas compensatorias.
- c) *Cálculo del importe de la subvención*
- (56) El importe de la subvención sujeta a derechos compensatorios se calcula en términos del beneficio obtenido por el beneficiario durante el periodo de investigación. Se considera que el beneficio obtenido por el beneficiario es equivalente al importe total de la financiación a fondo perdido, como declara el productor exportador que cooperó en su contabilidad. De conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, el mencionado importe de la subvención (numerador) se asignó al volumen de negocios total de las ventas de la empresa durante el periodo de investigación, ya que la subvención no depende de la cuantía de las exportaciones y no fue concedida en función de las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.
- (57) El tipo de subvención establecido con respecto a este régimen durante el periodo de investigación para el productor exportador que cooperó equivale al 51,02 %.
- 3.1.3. *Importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias*
- (58) El importe provisional de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios, de conformidad con las disposi-

ciones del Reglamento de base, expresado *ad valorem* para el único productor exportador iraní que cooperó, es del 53,08 %.

3.2. Pakistán

- (59) Sobre la base de la información que figura en la denuncia y de las respuestas al cuestionario de la Comisión, se investigaron los regímenes siguientes que, según se alega, implicaron la concesión de subvenciones por una autoridad gubernamental:
- I) Régimen de fabricación en depósito bajo fianza
 - II) Importación de instalaciones, maquinaria y equipo fabricado en depósito bajo fianza
 - III) Protección arancelaria de la compra de PTA en el mercado nacional
 - IV) Régimen del impuesto definitivo (FTR)
 - V) Régimen de financiación de las exportaciones a través de un tipo fijo a largo plazo (LTF-EOP)
 - VI) Régimen de financiación de las exportaciones por parte del Banco Nacional de Pakistán (EFS)
 - VII) Financiación con arreglo a la circular F.E. n° 25 del Banco Nacional de Pakistán.

3.2.1. Regímenes específicos

I. Régimen de fabricación en depósito bajo fianza

- (60) Este régimen permite la importar insumos libres de derechos con la condición de utilizarlos para una exportación posterior.
- a) *Base jurídica*
- (61) Este régimen se basa en la Ley de aduanas de 1969, modificada el 30 de junio de 2008. La sección 219 (capítulo XX) de esta Ley de aduanas autoriza a la administración fiscal central a publicar notificaciones sobre la política de exportación e importación. En consecuencia, el capítulo XV del código aduanero de 2001 [SRO 450(I)/2001, publicado el 18 de junio de 2001] establece disposiciones específicas sobre exención de derechos para mercancías importadas en el depósito para la fabricación bajo fianza.
- b) *Criterios para la concesión*
- (62) Para beneficiarse del régimen de fabricación en depósito bajo fianza, es necesario obtener una licencia expedida por el perceptor de aduanas a las personas o empresas que lo soliciten, como se detalla en el artículo 343 del código aduanero 2001, capítulo XV.

c) *Puesta en práctica*

- (63) En el momento de la importación de insumos, la empresa productora debe mencionar el número SRO 450/(I)/2001 en el formulario «Declaración de mercancías» de la administración aduanera. No obstante, deben depositarse una fianza y pagarés por el importe del derecho de aduana y el impuesto sobre las ventas en el servicio de aduanas con un periodo de validez de tres años. Esta garantía la liberará el servicio de aduanas una vez que la empresa presente la prueba de la exportación de los productos acabados.
- (64) Los productos acabados fabricados a base de insumos importados se registran en el registro de mercancías aduaneras y las materias primas se someten a ajuste de conformidad con las ratios de insumos indicadas en el Certificado de Análisis. Este certificado expedido por el servicio de aduanas certifica las ratios de entrada y salida de todas las materias primas necesarias para la fabricación de 1 000 kg del producto afectado. Estas ratios las propone la empresa y las aceptan los poderes públicos, y se basan en las normas aplicadas en la industria afectada.
- (65) En el momento de la exportación, se especifica en la declaración de mercancías que las exportaciones proceden del régimen de fabricación en depósito bajo fianza y se adjunta a dicha declaración una ficha de consumo de los insumos utilizados en la fabricación de los productos acabados destinados a la exportación. Una vez examinados todos los aspectos de la declaración de mercancías, el agente de aduanas competente autoriza la exportación de los productos acabados.
- (66) Cuando las importaciones de insumos corresponden a productos acabados destinados a la exportación en el registro de mercancías aduaneras, la empresa remite una carta al servicio de aduanas junto con una copia de la declaración de importación de mercancías y los conocimientos de embarque, así como un resumen que indique el consumo de materias primas y su exportación en forma de productos acabados con arreglo al régimen de fabricación en depósito bajo fianza. En consecuencia, el agente de aduanas libera la fianza y los pagarés depositados en el momento de la importación de los insumos.

d) *Conclusiones de la investigación*

- (67) El único productor exportador que cooperó se benefició del régimen de fabricación en depósito bajo fianza.
- (68) Se constató durante la visita de inspección que, en la práctica, las autoridades pakistaníes no han aplicado un sistema de verificación adecuado para controlar la cantidad de materias primas libres de derechos importadas y consumidas en la producción del producto destinado a la exportación. Se detectaron graves discrepancias y disfuncionamientos en este régimen en comparación con el

sistema de devolución establecido en las disposiciones legales (capítulo XV del código aduanero de 2001).

- (69) En el depósito bajo fianza, ni la zona de fabricación ni los distintos almacenes de productos acabados, desechos y residuos estaban claramente identificados en las instalaciones. Solo las materias primas libres de derechos importadas estaban separadas de los insumos adquiridos en el mercado nacional. Los locales de almacenamiento, que son el depósito aduanero y el depósito de fabricación en depósito bajo fianza, no estaban en una zona independiente con entrada o salida independiente de una zona pública y no disponían de otra entrada o salida, como dispone el artículo 349 del capítulo XV anteriormente mencionado.
- (70) Los registros correspondientes de los insumos recibidos, fabricados y exportados no se mantenían basándose en el consumo real. Solo se registraba el consumo teórico, de acuerdo con el Certificado de Análisis, según las ratios de entradas y salidas de todas las materias primas necesarias para la fabricación de 1 000 kg de producto. Esas normas comunes de insumos/volumen de producción las fijan las autoridades y se revisan periódicamente pero no hay reglas claras ni pruebas sobre la realización de esas revisiones.
- (71) Además, el gobierno de Pakistán no aplicó en la práctica ningún sistema eficaz de verificación. Las autoridades alegaron que llevan a cabo auditorías sobre la documentación elaborada por las empresas pero en realidad se hacen comprobando lo que las empresas declaran por cada norma común de insumos/volumen de producción y no los rendimientos reales de la producción.
- (72) Las autoridades declararon que el Certificado de Análisis relativo al PET para el único productor exportador que cooperó se ha reconsiderado a partir de 2002 (cuando se expidió el primer Certificado de Análisis) hasta el periodo de investigación. En apoyo de esta alegación, las autoridades presentaron una copia de la reconsideración realizada en 2004. Sin embargo, aunque esta reconsideración dio lugar a una restricción de la cantidad de materias primas autorizadas para la importación libre de derechos, no se ha llevado a cabo ningún control de la investigación relativa a la exención excesiva sobre los derechos no percibidos. A partir del momento del ajuste del Certificado de Análisis, el productor exportador que cooperó se limitó a ajustar sus cantidades consignadas en el registro de mercancías aduaneras de acuerdo con los rendimientos del Certificado de Análisis. Desde 2004, si bien es evidente que el proceso de producción podía dar lugar a unos rendimientos mucho mayores de las materias primas (y por tanto había habido una remisión excesiva de derechos), no se revisó el Certificado de Análisis ni se investigó el consumo real de materias primas utilizadas por el productor exportador que cooperó.

e) *Conclusión*

- (73) Teniendo en cuenta todo lo anterior, el régimen de fabricación en depósito bajo fianza debe considerarse una subvención a efectos del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y del artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base, ya que se trata de una condonación de ingresos públicos, lo cual supone un beneficio para la empresa beneficiaria.
- (74) Además, este sistema de subvenciones se puede considerar específico, ya que se facilita a empresas que fabrican productos en depósito bajo fianza y exportan a continuación las mercancías; se trata, por tanto, de subvenciones supeditadas por ley a la cuantía de las exportaciones de conformidad con el artículo 4, apartado 4, letra a), del Reglamento de base.
- (75) Por otra parte, dicho sistema no puede considerarse un sistema admisible de devolución de derechos o de devolución en casos de sustitución a efectos del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), del Reglamento de base. No se ajusta a las estrictas normas establecidas en el anexo I, en particular en la letra i), en el anexo II y en el anexo III del Reglamento de base.
- (76) En concreto, el gobierno pakistaní no aplicó eficazmente su sistema o procedimiento de verificación con el objeto de comprobar si los insumos se habían consumido en la producción del producto exportado y en qué cuantía (de conformidad con el anexo II, parte II, letra 4, del Reglamento de base y, en el caso de los sistemas de devolución en caso de sustitución, con el anexo III, parte II, letra 2, del Reglamento de base). Las ratios de entradas y salidas no se pueden considerar como específicas a la empresa ni siquiera como un sistema de verificación del consumo real. Este tipo de proceso no permite que los poderes públicos verifiquen con suficiente precisión las cantidades de insumos utilizados para el producto destinado a la exportación. Por otra parte, los poderes públicos no efectuaron un control eficaz basado en el mantenimiento correcto de un registro de consumo real. Además, el gobierno pakistaní no efectuó ningún examen posterior basado en los insumos realmente utilizados, cuando debería haberlo hecho al no haber aplicado un sistema de verificación eficaz (anexo II, parte II, letra 5, y anexo III, parte II, letra 3, del Reglamento de base).
- (77) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se considera que esta subvención está sujeta a medidas compensatorias.

f) *Cálculo del importe de la subvención*

- (78) A falta de sistemas de devolución de derechos o de sistemas de devolución en casos de sustitución autorizados, el beneficio consiste en la remisión de los derechos de importación totales normalmente devengados por la importación de insumos. A este respecto, cabe observar que el Reglamento de base no solo dispone la imposición de medidas compensatorias en caso de remisión «excesiva» de derechos. De conformidad con el artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y el anexo I, letra i), del Reglamento de base, la remisión de derechos «excesiva» solo puede estar sujeta a medidas compensatorias si se cumplen las

condiciones de los anexos II y III del Reglamento de base. Sin embargo, estas condiciones no se cumplían en el presente caso. Por ello, si se comprueba la ausencia de un adecuado proceso de supervisión, no será aplicable la excepción antes mencionada a los sistemas de devolución, y se aplicará la regla normal de la sujeción a medidas compensatorias del importe (ingresos no percibidos) de los derechos no pagados, en vez de una supuesta remisión excesiva.

- (79) El importe de subvención concedido al exportador se calculó sobre la base de los derechos de importación no percibidos (derecho de aduana de base) sobre los insumos importados con arreglo al régimen de fabricación en depósito bajo fianza utilizado para el producto afectado durante el periodo de investigación (numerador). De conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, el mencionado importe de la subvención se asignó al volumen de negocios de exportación generado por el producto afectado durante el periodo de investigación, ya que la subvención depende de la cuantía de las exportaciones y no fue concedida en función de las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.
- (80) El tipo de subvención establecido con respecto a este régimen durante el periodo de investigación para el productor exportador asciende al 2,57 %.

II. Importación de instalaciones, maquinaria y equipo fabricado en depósito bajo fianza

- (81) Este régimen permite la importación libre de derechos de instalaciones y maquinaria destinadas a la fabricación en depósito bajo fianza e importadas hasta el 30 de junio de 2004. La maquinaria y las piezas de recambio que no se fabrican en el país debieron importarse para el establecimiento de una unidad de fabricación o para la expansión, reequilibrado, modernización y sustitución de las unidades existentes en la zona de depósito bajo fianza.

a) *Base jurídica*

- (82) Este régimen se basa en la reglamentación SRO n° 554(I)/98, de 12 de junio de 1998.

b) *Criterios para la concesión*

- (83) Para beneficiarse de este régimen, el importador debía declarar a las autoridades aduaneras que la maquinaria estaba debidamente instalada o se utilizaba en los locales de transformación.

c) *Puesta en práctica*

- (84) El importador, en el momento de la importación, debía demostrar al perceptor de aduanas que la maquinaria o las piezas de recambio se habían importado para el establecimiento de una unidad de fabricación en la zona de depósito bajo fianza y depositar una fianza equivalente al importe del derecho de aduana. Dicha fianza se liberará cuando se presente un certificado de instalación de la maquinaria importada.

d) *Conclusiones de la investigación*

- (85) Este régimen funcionó hasta junio de 2004 y el único productor exportador que cooperó se benefició de él para la importación de una parte de su fábrica entre 2002 y 2003.

e) *Conclusión*

- (86) Teniendo en cuenta todo lo anterior, este régimen debe considerarse una subvención a efectos del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y del artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base, ya que se trata de una condonación de ingresos públicos, lo cual supone un beneficio para la empresa beneficiaria.
- (87) Este sistema de subvenciones se puede considerar específico, ya que se facilita a empresas que fabrican productos en depósito bajo fianza y exportan a continuación las mercancías; se trata, por tanto, de subvenciones supeditadas por ley a la cuantía de las exportaciones de conformidad con el artículo 4, apartado 4, letra a), del Reglamento de base.
- (88) Además, el beneficio derivado de la exención de derechos a la importación de bienes de equipo no se puede considerar un sistema admisible de devolución de derechos ya que afecta a bienes de equipo que no se utilizan en el proceso de producción y, por tanto, no entran en el ámbito de aplicación de los sistemas admisibles de devolución de derechos contemplados en el anexo I, letra i), del Reglamento de base.
- (89) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se considera que esta subvención está sujeta a medidas compensatorias.

f) *Cálculo del importe de la subvención*

- (90) El importe de la subvención se calculó, de conformidad con el artículo 7, apartado 3, del Reglamento de base, a partir del derecho de aduana no pagado sobre los bienes de equipo importados repartido a lo largo de un periodo de quince años que refleja el periodo mínimo de amortización constatado en los tres países objeto de la actual investigación en relación con la industria afectada. De conformidad con la práctica establecida, el importe así calculado, atribuible al periodo de investigación, se ajustó añadiendo los intereses durante este periodo para reflejar el pleno valor del beneficio a lo largo del tiempo. El tipo del interés comercial durante el periodo de investigación en Pakistán fue considerado apropiado a este efecto.
- (91) De conformidad con el artículo 7, apartados 2 y 3, del Reglamento de base, el importe de esta subvención (numerador) se dividió por el total del volumen de negocios de exportación durante el periodo de investigación, ya

que la subvención depende de la cuantía de las exportaciones y no fue concedida en relación con las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.

- (92) El tipo de subvención establecido con respecto a este régimen durante el periodo de investigación para el productor exportador asciende al 0,01 %.

III. *Protección arancelaria de la compra de PTA en el mercado nacional*

- (93) Este régimen establece una restitución financiera por la compra de PTA (ácido tereftálico purificado, principal materia prima utilizada en la producción de PET) producido en Pakistán en el mercado nacional a un 7,5 % del precio de venta facturado.

a) *Base jurídica*

- (94) Este régimen se basa en la reglamentación SRO n° 1045(I)/2008, de 19 de septiembre de 2008, modificada por la reglamentación SRO n° 1299(I)/2008, de 22 de diciembre de 2008, y permite a todos los consumidores y usuarios de PTA obtener una restitución del 7,5 % de sus compras de PTA en el mercado nacional.

b) *Criterios para la concesión*

- (95) Este régimen es una ayuda compensatoria para los consumidores o usuarios de PTA enumerados en la mencionada reglamentación SRO y para cualquier otro usuario aprobado por el Ministerio de la Industria Textil que se pueda beneficiar posteriormente. Esta ayuda compensatoria se facilita para compensar las consecuencias de las compras de PTA en el mercado local o de su importación a través del Banco Nacional de Pakistán. Los formularios de solicitud para beneficiarse de este régimen figuran como anexos de las reglamentaciones SRO. Por otro lado, la reglamentación SRO n° 1045(I)/2008 proporciona directamente una lista de empresas que se benefician de este régimen.

c) *Puesta en práctica*

- (96) Esta restitución es una ayuda compensatoria/protección arancelaria para la industria del poliéster y la gestiona el Banco Nacional de Pakistán. Si se importa el PTA, se aplica un derecho de importación del 7,5 %.
- (97) Si se compra el PTA a un fabricante pakistaní que lo ha producido en el país, la factura enviada por el productor nacional de PTA al comprador indicará la parte correspondiente al 7,5 % del precio. De esa manera, el comprador puede obtener la restitución de ese 7,5 % previa solicitud.

d) *Conclusiones de la investigación*

- (98) La investigación estableció que, en la práctica, este régimen constituye una financiación directa para la industria del poliéster de Pakistán. Las reglamentaciones SRO están destinadas a favorecer la compra de PTA de producción nacional. Esta ayuda al PTA adquirido en el mercado interior se considera una financiación directa para el comprador. La investigación puso de manifiesto que el único productor exportador que cooperó figuraba expresamente en la reglamentación SRO correspondiente como beneficiaria de este régimen. De hecho, dicha reglamentación solo menciona a ocho empresas en Pakistán autorizadas a beneficiarse del régimen. Por lo tanto, el productor exportador que cooperó se benefició de la ayuda compensatoria para el PTA.

e) *Conclusión*

- (99) Teniendo en cuenta todo lo anterior, este régimen se considera una subvención a efectos del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y del artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base, ya que proporciona una contribución financiera en forma de transferencia directa de fondos, lo cual supone un claro beneficio para la empresa beneficiaria.
- (100) Asimismo, este régimen es específico con arreglo a lo establecido en el artículo 4, apartado 4, letra b), del Reglamento de base, dado que las subvenciones están supeditadas al empleo de mercancías nacionales con preferencia sobre los importados.
- (101) Además, esta subvención también se puede considerar específica de conformidad con el artículo 4, apartado 4, letra a), del Reglamento de base, ya que la propia legislación limita explícitamente el acceso a este régimen a determinadas empresas pertenecientes a la industria del poliéster.
- (102) Por consiguiente, se considera que esta subvención está sujeta a medidas compensatorias.

f) *Cálculo del importe de la subvención*

- (103) El importe de la subvención sujeta a derechos compensatorios se calcula en términos del beneficio obtenido por el beneficiario, durante el periodo de investigación. Se considera que el beneficio obtenido por el beneficiario es equivalente al importe total de la restitución financiera, como declara en su contabilidad el productor exportador que cooperó.
- (104) De conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, el mencionado importe de la subvención (numerador) se asignó al volumen de negocios total de las ventas de la empresa durante el periodo de investigación, ya que la subvención no depende de la cuantía de las exportaciones y no fue concedida en función de las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.
- (105) El tipo de subvención establecido con respecto a este régimen durante el periodo de investigación para el productor exportador que cooperó equivale al 2,38 %.

IV. *Régimen del impuesto definitivo (FTR)*

- (106) Con arreglo a este mecanismo, una empresa puede beneficiarse de un régimen fiscal especial para su volumen de negocios de exportación.

a) *Base jurídica*

- (107) Este régimen se basa en las secciones 154 y 169 de la ordenanza relativa al impuesto sobre la renta de 2001 (ITO) y en la división IV de la parte III de la primera lista de ITO 2001.

b) *Criterios para la concesión*

- (108) Este régimen es un sistema de percepción a partir del volumen de negocios de exportación y es accesible a todo exportador en el momento de la realización de las operaciones derivadas de la venta de los productos.

c) *Puesta en práctica*

- (109) Un banco autorizado aplica una retención en origen del 1 % sobre el valor de la transacción de exportación en el momento del cambio de divisas, independientemente de cualquier beneficio de la empresa. En cambio, la renta imponible de las empresas sometida de sus actividades en el mercado nacional está sujeta a un impuesto del 35 %.
- (110) Esta deducción fiscal, aplicada directamente sobre el cambio de divisas, debe considerarse un impuesto definitivo sobre esas transacciones de exportación. No se permite ninguna deducción por los gastos relativos a la realización del volumen de negocios de exportación.

d) *Conclusiones de la investigación*

- (111) La investigación estableció que, en la práctica, este régimen constituye un tratamiento fiscal favorable y específico para los exportadores. Aunque no se puede deducir la parte de los gastos relativos al volumen de negocios de exportación, un tipo impositivo tan bajo (1 %) sobre el total de ese volumen de negocios constituye un régimen fiscal ventajoso en comparación con el régimen fiscal normal en el que se aplica un tipo más alto (35 %) sobre la renta normal, siempre que los beneficios derivados de las exportaciones estén gravados a un tipo inferior a las ganancias procedentes de las ventas en el mercado nacional. El productor exportador que cooperó se benefició del régimen del impuesto definitivo.

e) *Conclusión*

- (112) En la medida en que este régimen fiscal proporciona beneficios debido a que las exportaciones están gravadas a un tipo inferior al aplicado a las ventas en el mercado nacional, se considera que este régimen es una subvención a efectos del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y del artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base, ya que se trata de una condonación de ingresos públicos, lo cual supone un beneficio para la empresa beneficiaria.

(113) Además, esta subvención se puede considerar específica de conformidad con el artículo 4, apartado 4, letra a), del Reglamento de base, ya que la subvención depende de la cuantía de las exportaciones.

(114) Por consiguiente, se considera que esta subvención está sujeta a medidas compensatorias.

f) *Cálculo del importe de la subvención*

(115) El importe de la subvención sujeta a derechos compensatorios se calcula en términos del beneficio obtenido por el beneficiario, que se ha constatado durante el periodo de investigación. Se considera que el beneficio obtenido por el beneficiario es equivalente al importe total del impuesto pagadero sobre la renta correspondiente a los ingresos sujetos al régimen del impuesto definitivo (exportaciones), una vez deducido el impuesto abonado (1 % del volumen de negocios de exportación). De conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, el mencionado importe de la subvención (numerador) se asignó al volumen de negocios total de exportación de la empresa durante el periodo de investigación, ya que la subvención depende de la cuantía de las exportaciones y no fue concedida en función de las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.

(116) El tipo de subvención establecido con respecto a este régimen durante el periodo de investigación para el productor exportador equivale al 1,95 %.

V. Régimen de financiación de las exportaciones a través de un tipo fijo a largo plazo (LTF-EOP)

(117) El objetivo de la financiación a largo plazo de los proyectos orientados a la exportación (LTF-EOP) consiste en facultar a las entidades financieras que puedan beneficiarse a otorgar a los prestatarios facilidades de financiación en condiciones atractivas para la importación de maquinaria, instalaciones, equipo y accesorios correspondientes.

a) *Base jurídica*

(118) La base jurídica la proporcionan la Sección 17(2)(a)/17(4)(c) y la Sección 22 leídas en relación con la Sección 17(2)(d) de la ley sobre el Banco Nacional de Pakistán, de 1956. Los pormenores de este régimen se describen en la circular nº 14 del Banco Nacional de Pakistán, de 18 de mayo de 2004.

b) *Criterios para la concesión*

(119) Como se afirma expresamente en la circular nº 14 del Banco Nacional de Pakistán, de 18 de mayo de 2004, las empresas que exporten directa o indirectamente un mínimo del 50 % de su producción anual se pueden beneficiar de la financiación con cargo a este régimen.

c) *Puesta en práctica*

(120) Las entidades financieras participantes aprobadas con arreglo al régimen LTF-EOP son las que cumplen el requisito de adecuación relativo a los fondos propios establecidos por el Banco Nacional de Pakistán. Dichas entidades pueden facilitar a sus clientes una financiación a largo plazo por un periodo de hasta siete años y medio.

(121) Los créditos facilitados a las empresas pueden utilizarse a continuación para distintas finalidades (modernización de factorías, adquisición de instalaciones y maquinaria fabricadas en el país, importación de maquinaria, etc.).

(122) Los bancos pueden cobrar al prestatario hasta un máximo del 3 % por encima de los tipos notificados por el Banco Nacional de Pakistán. Los tipos de interés para la financiación con arreglo al régimen LTF-EOP se fijan en referencia a los rendimientos medios ponderados de los bonos del tesoro a doce meses y de los bonos de inversión pakistaníes a tres y cinco años, en función del periodo de financiación

(123) Una vez desembolsado el préstamo, los bancos pueden dirigirse al servicio competente del banco para obtener una refinanciación del importe del préstamo concedido.

d) *Conclusiones de la investigación*

(124) Aunque este régimen concluyó en junio de 2007, el único productor exportador que cooperó se sigue beneficiando del mismo, ya que se trata de una financiación a largo plazo y los beneficios se concedieron en abril de 2005 por un periodo de siete años y medio.

(125) Con arreglo a este régimen, el Banco Nacional de Pakistán fija de forma obligatoria los límites máximos de los tipos de interés aplicables a los préstamos a largo plazo.

(126) Por todo ello, los exportadores pueden obtener préstamos a largo plazo a tipos de interés preferentes en comparación con los tipos de interés para los créditos comerciales ordinarios, que vienen determinados exclusivamente por las condiciones del mercado.

e) *Conclusión*

(127) Este régimen debe considerarse una subvención a efectos del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso iv), y del artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base, ya que se trata de una práctica de los poderes públicos que hace intervenir a un organismo público (en este caso, el Banco Nacional de Pakistán), que depende por tanto de los poderes públicos, instruyendo a los bancos comerciales para que lleven a cabo las funciones contempladas en el artículo 3, apartado 1, letra a), inciso i), (es decir transferencia directa de fondos en forma de préstamos). Se concede un beneficio a la empresa beneficiaria en forma de tipo de interés preferente.

(128) En este contexto, debe subrayarse que el Banco Nacional de Pakistán entra dentro de la definición de «poderes públicos» que figuran en el artículo 2, letra b), del Reglamento de base. Es de propiedad gubernamental en un 100 % y persigue objetivos de política estatal. En efecto, el Banco Nacional de Pakistán realiza todas las funciones que corresponden a los bancos centrales, como emisión de billetes, regulación y supervisión del sistema financiero, actuación como banco de banqueros, prestamista en última instancia, banquero de los poderes públicos, dirección de la política monetaria, gestión de la deuda pública, gestión del mercado de divisas, desarrollo del marco financiero, institucionalización del ahorro y la inversión, oferta de programas de formación para banqueros y concesión de crédito a los sectores prioritarios.

(129) Teniendo en cuenta todo lo anterior, esta subvención se puede considerar específica de conformidad con el artículo 4, apartado 4, letra a), del Reglamento de base ya que la propia legislación, en la parte dedicada a los criterios para la concesión, establece de manera explícita que la concesión de subvenciones depende de su actuación exportadora.

(130) Por consiguiente, se considera que esta subvención está sujeta a medidas compensatorias.

f) Cálculo del importe de la subvención

(131) El importe de la subvención sujeta a derechos compensatorios se calcula en términos del beneficio obtenido por el beneficiario, que se ha constatado durante el periodo de investigación. De conformidad con el artículo 6, letra b), del Reglamento de base, el beneficio para el beneficiario se calcula a partir de la diferencia entre el tipo máximo impuesto por el banco central (Banco Nacional de Pakistán) y los tipos de interés aplicables a los créditos comerciales.

(132) De conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, el mencionado importe de la subvención (numerador) se asignó al volumen de negocios de exportación durante el periodo de investigación, ya que la subvención depende de la cuantía de las exportaciones y no fue concedida en función de las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.

(133) El tipo de subvención establecido con respecto a este régimen durante el periodo de investigación para el productor exportador equivale al 0,60 %.

VI. Régimen de financiación de las exportaciones por parte del Banco Nacional de Pakistán (EFS)

(134) En el marco de la financiación a corto plazo con arreglo a este régimen, se ofrecen facilidades a los exportadores a través de los bancos comerciales para la exportación de todos los productos fabricados. Este régimen es fundamentalmente una facilidad para financiar el capital de explotación a corto plazo por un periodo máximo de 180 días.

a) Base jurídica

(135) La base jurídica la proporcionan la Sección 17(2)(a)/17(4)(c) y la Sección 22 leídas en relación con la Sección 17(2)(d) de la ley sobre el Banco Nacional de Pakistán de 1956. Los pormenores de este régimen se describen en la circular n° 35 del Banco Nacional de Pakistán, de 28 de septiembre de 2001, y en la circular n° 44, de 17 de diciembre de 1998.

b) Criterios para la concesión

(136) Todo exportador se puede beneficiar de este régimen si hace la solicitud ante un banco comercial y satisface los demás requisitos exigidos por la entidad financiera. De hecho, la decisión de conceder el préstamo la toma el banco en virtud de su propia política interna de concesión de créditos.

c) Puesta en práctica

(137) Este beneficio se puede conceder tanto en base a transacciones de exportación como a resultados de la actividad exportadora.

(138) Con arreglo a la facilidad basada en las transacciones, el banco concede la financiación al exportador en base a un pedido firme de exportación/carta de crédito de exportación por un periodo máximo de 180 días. La facilidad de financiación se puede conceder antes de la expedición para adquirir insumos y para la fabricación de bienes destinados a la exportación. También se puede conceder una financiación con posterioridad a la expedición en el caso de bienes ya enviados a un importador radicado en el extranjero durante el periodo anterior a la realización de las operaciones de la exportación o por un máximo de 180 días, si este plazo es más corto.

(139) Con arreglo a la facilidad basada en los resultados de la actividad exportadora, se concede esta financiación renovable al exportador hasta un límite del 50 % de sus resultados de exportación durante el año anterior. Los exportadores pueden beneficiarse de esta facilidad de financiación por un periodo de 180 días. Esta facilidad, una vez obtenida, debe devolverse en su totalidad.

d) Conclusiones de la investigación

(140) Este régimen es una facilidad de financiación a corto plazo para la exportación proporcionada por bancos comerciales a tipos de interés preferentes establecidos por el Banco Nacional de Pakistán. El único productor exportador que cooperó se beneficia de este régimen tanto para sus ventas en el mercado nacional como para sus ventas de exportación.

(141) Los márgenes de incremento con arreglo a este régimen se fijan en referencia a los rendimientos medios ponderados de los bonos del tesoro de Pakistán a seis meses.

(142) Por todo ello, los exportadores pueden obtener esta facilidad de financiación a tipos de interés preferentes en comparación con los tipos de interés para los créditos comerciales ordinarios, que vienen determinados exclusivamente por las condiciones del mercado.

e) *Conclusión*

- (143) Este régimen se considera una subvención a efectos del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso iv), y del artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base, ya que se trata de una práctica de los poderes públicos que proporciona una contribución financiera haciendo intervenir a un organismo público (en este caso, el Banco Nacional de Pakistán) que instruye a los bancos comerciales para que lleven a cabo las funciones contempladas en el artículo 3, apartado 1, letra a), inciso i), (es decir transferencia directa de fondos en forma de préstamos). Se concede un beneficio a la empresa beneficiaria en forma de tipo de interés preferente.
- (144) Por otra parte, teniendo en cuenta todo lo anterior, esta subvención se puede considerar específica de conformidad con el artículo 4, apartado 4, letra a), del Reglamento de base ya que la propia legislación, en la parte dedicada a los criterios para la concesión, establece de manera explícita que la concesión de subvenciones depende de su actuación exportadora.
- (145) Por consiguiente, se considera que esta subvención está sujeta a medidas compensatorias.

f) *Cálculo del importe de la subvención*

- (146) El importe de la subvención sujeta a derechos compensatorios se calcula en términos del beneficio obtenido por el beneficiario, que se ha constatado durante el periodo de investigación. De conformidad con el artículo 6, letra b), del Reglamento de base, el beneficio para el beneficiario se calcula a partir de la diferencia entre el tipo máximo impuesto por el banco central (Banco Nacional de Pakistán) y los tipos de interés aplicables a los créditos comerciales.
- (147) De conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, el mencionado importe de la subvención (numerador) se asignó al volumen de negocios de exportación durante el periodo de investigación, ya que la subvención depende de la cuantía de las exportaciones y no fue concedida en función de las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.
- (148) El tipo de subvención establecido con respecto a este régimen durante el periodo de investigación para el productor exportador equivale al 2,22 %.

VII. Financiación con arreglo a la circular F.E. nº 25 del Banco Nacional de Pakistán

- (149) Este régimen es una facilidad de financiación a corto plazo para la exportación y la importación proporcionada por bancos comerciales a tipos de interés preferentes establecidos por el Banco Nacional de Pakistán.

a) *Base jurídica*

- (150) Esta facilidad de financiación se rige por la circular F.E. nº 25 de 20 de junio de 1998, modificada por la circular F.E. nº 5 de 23 de agosto de 2002.

b) *Criterios para la concesión*

- (151) Pueden beneficiarse de esta facilidad de financiación a corto plazo todos los exportadores e importadores.

c) *Puesta en práctica*

- (152) Con arreglo a este régimen, se autoriza a los bancos a utilizar/invertir sus depósitos en dólares para financiar a importadores y exportadores. Este préstamo constituye un anticipo a partir de los depósitos en dólares/inversiones interbancarias, expresado en dólares pero desembolsado en su equivalente en rupias. La financiación realizada en virtud de la circular F.E. nº 25 la llevan a cabo los bancos, previa demostración de las transacciones comerciales.
- (153) Como indica la circular F.E. nº 5 de 23 de agosto de 2002, en el caso de un préstamo a un exportador, es posible utilizar el producto en divisas de las exportaciones para reembolsar el préstamo y los intereses correspondientes, solo si el exportador ha entregado la totalidad del producto de las operaciones del préstamo a un banco a cambio del pago en rupias. Esta facilidad de préstamo comercial en virtud de la circular F.E. nº 25 se liquida de manera automática a partir del producto de las ventas de exportación.
- (154) Como indica la circular F.E. nº 5 de 23 de agosto de 2002, la facilidad de financiación para las importaciones solo puede concederse a partir de la fecha de ejecución efectiva de los pagos a la importación en divisas mediante la creación de un préstamo en divisas en beneficio del importador. El periodo máximo de esos préstamos no debe pasar de seis meses a partir de la fecha del pago al importador.

d) *Conclusiones de la investigación*

- (155) Este régimen es una facilidad de financiación a corto plazo para la exportación proporcionada por bancos comerciales a tipos de interés preferentes establecidos por el Banco Nacional de Pakistán.
- (156) El tipo de interés/margen para esta financiación se fija en referencia al tipo LIBOR más el margen que añaden los bancos.
- (157) Por todo ello, los exportadores pueden obtener esta facilidad de financiación a tipos de interés preferentes en comparación con los tipos de interés para los créditos comerciales ordinarios a corto plazo, que vienen determinados exclusivamente por las condiciones del mercado.

e) *Conclusión*

- (158) Este régimen se considera una subvención a efectos del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso iv), y del artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base, ya que se trata de una práctica de los poderes públicos que proporciona una contribución financiera haciendo intervenir a un organismo público (en este caso, el Banco Nacional de Pakistán) que instruyendo a los bancos comerciales para que lleven a cabo las funciones contempladas en el artículo 3, apartado 1, letra a), inciso i), (es decir transferencia directa de fondos en forma de préstamos). Se concede un beneficio a la empresa beneficiaria en forma de tipo de interés preferente.

(159) Por otra parte, teniendo en cuenta todo lo anterior, esta subvención se puede considerar específica de conformidad con el artículo 4, apartado 4, letra a), del Reglamento de base ya que la propia legislación, en la parte dedicada a los criterios para la concesión, establece de manera explícita que la concesión de subvenciones depende de su actuación exportadora.

(160) Por consiguiente, se considera que esta subvención está sujeta a medidas compensatorias.

f) Cálculo del importe de la subvención

(161) El importe de la subvención sujeta a derechos compensatorios se calcula en términos del beneficio obtenido por el beneficiario, que se ha constatado durante el periodo de investigación. De conformidad con el artículo 6, letra b), del Reglamento de base, el beneficio para el beneficiario se calcula a partir de la diferencia entre el tipo máximo impuesto por el banco central (Banco Nacional de Pakistán) y los tipos de interés aplicables a los créditos comerciales.

(162) De conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, el mencionado importe de la subvención (numerador) se asignó al volumen de negocios de exportación durante el periodo de investigación, ya que la subvención depende de la cuantía de las exportaciones y no fue concedida en función de las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.

(163) El tipo de subvención establecido con respecto a este régimen durante el periodo de investigación para el productor exportador equivale al 0,06 %.

3.2.2. Importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias

(164) El importe provisional de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios, de conformidad con las disposiciones del Reglamento de base, expresado *ad valorem* para el único productor exportador pakistaní que cooperó, es del 9,79 %.

3.3. Emiratos Árabes Unidos (EAU)

(165) Sobre la base de la información contenida en la denuncia y de las respuestas al cuestionario de la Comisión, se investigaron los regímenes siguientes que, según se alega, implicaron la concesión de subvenciones por una autoridad gubernamental:

I) Ley Federal nº 1 de 1979

II) Zona franca

3.3.1. Regímenes específicos

I. Ley Federal nº 1 de 1979

(166) Este régimen permite la importación de materias primas libres de derechos, material de embalaje y bienes de equipo con derecho cero.

a) Base jurídica

(167) Este régimen se basa en la Ley Federal nº 1 de 1979, sobre organización de los asuntos industriales.

b) Criterios para la concesión

(168) Para obtener los beneficios de la Ley Federal anteriormente mencionada, es necesario obtener una licencia industrial expedida por el Ministerio de Hacienda e Industria.

(169) De conformidad con el artículo 8 de la Ley Federal, las licencias para la creación de un proyecto industrial solo se pueden conceder a ciudadanos de los Emiratos, o a empresas que tengan un mínimo del 51 % de las acciones en poder de ciudadanos locales, y siempre que el administrador responsable sea un ciudadano del país o el consejo de administración esté constituido en su mayoría por ciudadanos del país.

(170) Por otra parte, esa misma Ley Federal contempla una serie otros criterios para la concesión que deben satisfacer las partes: el capital fijo no debe ser inferior a 250 000 dirhams, el número de trabajadores debe ser de diez personas como mínimo y debe utilizarse una potencia motriz superior a 5 caballos (artículo 2). Otro requisito es que un 25 % de los trabajadores deben ser locales, aunque el ministro puede conceder una exención o reducir ese porcentaje (artículo 33). De conformidad con el artículo 13, las solicitudes relativas a proyectos industriales deben estudiarse teniendo en cuenta lo siguiente: proyecto industrial dependiente del programa de desarrollo industrial del país, acuerdo con los países árabes y necesidades del consumo local. El artículo 21 otorgará una prioridad especial en la concesión de privilegios a los proyectos que satisfagan los requisitos contemplados en el artículo 13, sean competitivos y estén orientados a la exportación.

(171) En base a la solicitud y a la documentación presentadas, un comité competente del Ministerio de Hacienda e Industria recomienda al ministro la aprobación o desestimación de la solicitud. De acuerdo con el artículo 12 de la Ley Federal nº 1, el ministro puede decidir otorgar o no la licencia.

c) Puesta en práctica

(172) Con objeto de entrar en el ámbito de aplicación de este régimen, el solicitante deberá observar el procedimiento siguiente: solicitud de licencia industrial presentada en el Ministerio de Hacienda e Industria; concesión de la licencia industrial por el Ministerio; y aprobaciones para la importación, libre de derechos, a través de una solicitud en línea.

(173) El Ministerio en cuestión ha puesto en marcha un sistema electrónico industrial («EIS») para este régimen y ha publicado un manual de instrucciones para orientar a los usuarios. EIS es un sistema en línea implementado por el Ministerio. Por un lado, permite a los usuarios un acceso

directo a su licencia respectiva; por el otro, permite al Departamento de Desarrollo Industrial del Ministerio controlar el régimen en su conjunto y supervisar el uso de las ventajas de que se benefician las empresas.

- (174) Cada usuario del régimen tiene un acceso reservado al sistema EIS y puede consultar la lista de materias primas utilizadas en sus procesos de producción (nombre del artículo, código SA, unidad de medida, balance total, equivalente a la cantidad de artículos, y remanente, equivalente a la cantidad restante de ese artículo por la que la empresa puede obtener una exención de derechos). Debe cumplimentarse una solicitud en línea por cada operación de importación, con objeto de obtener un código especial que permita despachar en aduana las mercancías libres de derechos. El Departamento de Desarrollo Industrial puede desestimar las solicitudes para la exención del derecho sobre las materias primas si la cantidad solicitada es superior al remanente de ese artículo. También puede desestimar la exención para los bienes de equipo que no están incluidos en el proyecto industrial. En este último caso, la decisión se basa en la información facilitada por la empresa durante la primera inscripción en el régimen. Si se desestima una solicitud, la empresa puede consultar a través del sistema todos los pormenores y los motivos de la denegación y reaccionar en consecuencia para aportar todas las aclaraciones necesarias.

d) Conclusiones de la investigación

- (175) Durante la visita de inspección, se constató que el único productor exportador que cooperó se beneficia de una exención de derechos general sobre las importaciones de materias primas, material de embalaje y bienes de equipo sin ninguna condición, como pudiera ser una exportación posterior del producto acabado. Ninguna ley ni reglamentación federal o local obliga a la empresa a mantener un registro para que las autoridades competentes puedan llevar a cabo posteriormente algún control.
- (176) Aunque la empresa debe presentar solicitudes a través del sistema en línea EIS para importar mercancías importadas libres de derechos, no se ha detectado ningún tipo de orientación que especifique cuál es el fundamento para aceptar o desestimar las solicitudes.
- (177) Por otra parte, las autoridades otorgantes no conocen el consumo real de insumos libres de derechos. En el sistema EIS las empresas solo declaran el consumo teórico. En realidad, desde el momento de la primera inscripción en el sistema, los controles efectuados por las autoridades otorgantes solo se hacen en forma electrónica. No se ha demostrado que el rendimiento previsto de materiales de entrada y salida declarados por primera vez se haya controlado y verificado en todos los casos. Además, el gobierno de los Emiratos Árabes Unidos no ha puesto en práctica un sistema eficaz de verificación. Las autoridades alegaron que llevan a cabo auditorías a través del sistema EIS y en base a la documentación que todas las empresas

están obligadas a presentar cada año para la renovación de sus licencias (información relativa a la licencia industrial local, cuentas auditadas, datos sobre producción y ventas, etc.). No obstante, este control se realiza examinando las declaraciones anuales de las empresas y comparándolas con la primera inscripción y no con la producción real. De hecho, no se facilitó información que confirme que las autoridades conociesen en cualquier fase del procedimiento los rendimientos reales de la producción del único productor exportador que cooperó y se benefició de este régimen.

e) Conclusión

- (178) Teniendo en cuenta todo lo anterior, este régimen se considera una subvención a efectos del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y del artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base, ya que proporciona una contribución financiera en forma de condonación de ingresos públicos, lo cual supone un beneficio para la empresa beneficiaria, al darle la posibilidad de quedar exenta de derechos de importación. En este contexto hay que señalar que este régimen no puede considerarse un sistema admisible de devolución de derechos o de devolución en casos de sustitución ya que no se ajusta a las normas establecidas en el anexo I, en particular en el letra i), en el anexo II y en el anexo III del Reglamento de base. En realidad, el gobierno de los Emiratos Árabes Unidos ha declarado que no existen disposiciones sobre normas relativas a la devolución de derechos en ese país.
- (179) Además, este régimen es específico con arreglo a lo establecido en el artículo 4, apartado 2, letra a), del Reglamento de base, dado que el acceso está limitado a determinadas empresas y no hay criterios objetivos para limitar los criterios de concesión de conformidad con el artículo 4, apartado 2, letra b), del Reglamento de base. Efectivamente, con respecto a la solicitud en línea, los criterios de concesión que aplica la autoridad otorgante para escoger a los beneficiarios de este régimen es una combinación de unos criterios claros y objetivos, si bien discriminatorios (las licencias solo se pueden conceder a ciudadanos de los Emiratos, o a empresas que tengan un mínimo del 51 % de las acciones en poder de ciudadanos del país, y siempre que el administrador responsable sea un ciudadano del país o el consejo de administración esté constituido en su mayoría por ciudadanos del país y el 25 % de los trabajadores deben ser locales), y unas condiciones que no están claramente definidas (radicación en zonas determinadas por el gobierno, conformidad con el programa de desarrollo industrial del país y acuerdos con los países árabes, satisfacción de las necesidades del consumo local, competitividad y orientación hacia la exportación). No existen normas que aclaren la función del Departamento de Desarrollo Industrial, mencionada únicamente en el manual de instrucciones publicado por el Ministerio y no en la Ley Federal que instituye este régimen.

(180) Por otra parte, se ha comprobado que la concesión de las subvenciones no es automática. La propia legislación, en virtud de la cual actúa la autoridad otorgante, faculta al Ministerio para que adopte la decisión definitiva sobre la concesión de la licencia industrial sin ningún tipo de criterio que muestre por qué razón se pueden aceptar o desestimar las solicitudes. Más aún, las autoridades disponen siempre de un poder discrecional a la hora de conceder o desestimar las exenciones de derechos solicitadas.

(181) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se considera que esta subvención está sujeta a medidas compensatorias.

f) *Cálculo del importe de la subvención*

(182) El importe de la subvención sujeta a derechos compensatorios se calcula en términos del beneficio obtenido por el beneficiario, durante el periodo de investigación, que es el total de los derechos no abonados sobre la importación de materias primas durante el periodo de investigación. Este importe de la subvención (numerador) se asignó al volumen de negocios total de las ventas del producto afectado por la empresa durante el periodo de investigación.

(183) El tipo de subvención establecido con respecto a este régimen durante el periodo de investigación para el productor exportador asciende al 5,02 %.

II. Zona franca

(184) El productor exportador operó con arreglo al régimen de la Zona Franca de Ras Al Khaimah desde su establecimiento hasta mayo de 2008 y se acogió a los beneficios para la importación, libre de derechos, de bienes de equipo.

a) *Base jurídica*

(185) No existe ninguna legislación federal que regule los aspectos relativos a la creación y administración de Zonas Francas en los Emiratos Árabes Unidos. Cada Emirato promulga su propia legislación y sus propias normas y se encarga de supervisar las zonas francas correspondientes a través de su administración aduanera.

b) *Criterios para la concesión*

(186) No existe ninguna norma o límite específico sobre los criterios para la concesión con objeto de crear una empresa en la zona franca de Ras Al Khaimah; cualquier empresa nacional o extranjera al 100 % puede instalarse en la zona franca.

c) *Puesta en práctica*

(187) Los más importantes beneficios derivados de la radicación en una zona franca son la posibilidad de importar, libres de derechos, todo tipo de artículos (materias primas, materiales básicos, materias auxiliares, productos intermedios y bienes de equipo) y decidir la estructura accionarial de la empresa sin que el Estado imponga ninguna condición. Los productos fabricados en las zonas francas se consideran originarios de los Emiratos Árabes Unidos a efectos de la determinación del origen. No obstante, cuando abandonan la zona franca con destino al mercado nacional de los Emiratos, reciben el

tratamiento de mercancías extranjeras, es decir que se les aplican derechos de importación en el momento de su despacho a libre práctica.

(188) Aunque una empresa radicada en una zona franca se beneficie de una franquicia aduanera para la importación y la exportación, deben cumplimentarse las declaraciones de aduana ante la administración federal de aduanas correspondiente en el momento de la importación. La empresa debe presentar una garantía bancaria a la administración aduanera en el punto de entrada a la importación. Las mercancías importadas se despachan en aduana mediante una declaración de entrada o de salida. Al recibirse los productos en el punto de entrada o de importación de la zona franca, la autoridad competente de la zona aduanera los inspecciona y, si son satisfactorios, valida la declaración de entrada o de salida. Esta última, debidamente firmada por el puesto de control aduanero receptor, se devuelve a las autoridades aduaneras del punto de entrada o de importación para liberar la garantía bancaria.

d) *Conclusiones de la investigación*

(189) Durante la visita de inspección, se constató que no existen criterios concretos, legales y a disposición del público que regulen las competencias de la autoridad otorgante para decidir si una empresa tiene derecho a instalarse en la zona franca. Una empresa que desee instalarse en esa zona debe presentar una solicitud ante la autoridad competente del Emirato de Ras Al Khaimah pero no existe ningún tipo de legislación u orientación que proporcionen una base a partir de la cual se puede aceptar o rechazar esa solicitud.

(190) Por lo que se refiere a la existencia de diversas zonas francas en los Emiratos Árabes Unidos, la investigación determinó que no existen criterios concretos, legales y uniformes que regulen la creación y administración de las zonas francas en los Emiratos Árabes Unidos. No se ha demostrado que todas las zonas francas de los Emiratos Árabes Unidos operen de acuerdo con el mismo marco reglamentario y sigan las mismas normas de funcionamiento. Se manifestaron asimismo serias dudas en cuanto a la cuestión de saber si la posibilidad de instalarse en las zonas francas se puede restringir en función del tipo de actividad económica. En efecto, de la información suministrada se desprende que determinadas zonas francas de los Emiratos Árabes Unidos se dedican exclusivamente a tipos específicos de actividades económicas (como, por ejemplo, Dudaí Auto Free Zone, International Media Production Free Zone, Dubai Flower Centre Free Zone, etc.).

(191) El único productor exportador que cooperó se benefició de una franquicia aduanera para la importación de bienes de equipo.

e) *Conclusión*

(192) Teniendo en cuenta todo lo anterior, este régimen debe considerarse una subvención a efectos del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y del artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base, ya que proporciona una contribución financiera en forma de condonación de ingresos públicos, lo cual supone un beneficio para la empresa beneficiaria.

(193) Además, ese régimen es específico con arreglo a lo establecido en el artículo 4, apartado 2, letra a), del Reglamento de base, dado que los beneficios solo están disponibles para las empresas de las zonas francas, es decir que el acceso a la subvención está limitado a empresas radicadas en determinados puntos que operen de acuerdo con el régimen de ese tipo de zonas. Por otra parte, la investigación puso de relieve que la concesión del estatuto de zona franca en los Emiratos Árabes Unidos es discrecional y no observa ningún criterio imparcial ni objetivo, como se exige en el artículo 4, apartado 2, letra b). A falta de legislación federal que regule la creación y administración de las zonas francas en los Emiratos Árabes Unidos, la autoridad otorgante de cada uno de los siete Emiratos que componen los Emiratos Árabes Unidos concede el acceso a las zonas francas según sus propias normas. Al no existir ningún tipo de legislación u orientación en el Emirato de Ras Al Khaimah, la autoridad competente decide de manera discrecional las empresas que tienen derecho a instalarse en la zona franca.

(194) Además, el beneficio derivado de la exención de derechos a la importación de bienes de equipo no se puede considerar un sistema admisible de devolución de derechos ya que afecta a bienes de equipo que no se utilizan en el proceso de producción y, por tanto, no están incluidos en el ámbito de aplicación de los sistemas admisibles de devolución de derechos contemplados en el anexo I, letra i), del Reglamento de base.

(195) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se considera que esta subvención está sujeta a medidas compensatorias.

f) *Cálculo del importe de la subvención*

(196) Considerando que la empresa estuvo radicada en la zona franca desde su creación hasta mayo de 2008, pero el proceso de producción de PET comenzó en septiembre de 2007 y que la empresa desarrolló su actividad desde enero de 2008 con una licencia industrial provisional con arreglo a la Ley Federal nº 1 de 1979, la subvención obtenida durante el periodo de investigación debe considerarse únicamente como una franquicia para importar bienes de equipo.

(197) El importe de la subvención se calculó, de conformidad con el artículo 7, apartado 3, del Reglamento de base, a partir del derecho de aduana no pagado sobre los bienes de equipo importados repartido a lo largo de un periodo de quince años que refleja el periodo mínimo de amortización constatado en los tres países objeto de la actual investigación en relación con la industria afectada. De conformidad con la práctica establecida, el importe así calculado, atribuible al periodo de investigación, se ajustó añadiendo los intereses durante este periodo para reflejar el pleno valor del beneficio a lo largo del tiempo. El tipo del interés comercial durante el periodo de investigación en los Emiratos Árabes Unidos fue considerado apropiado a este efecto.

(198) De conformidad con el artículo 7, apartados 2 y 3, del Reglamento de base, el importe de esta subvención (nu-

merador) se asignó al total de las ventas durante el periodo de investigación, ya que la concesión del beneficio no depende de su actuación exportadora.

(199) El tipo de subvención establecido con respecto a este régimen durante el periodo de investigación para el productor exportador asciende al 0,11 %.

3.3.2. *Importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias*

(200) El importe provisional de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios, de conformidad con las disposiciones del Reglamento de base, expresado *ad valorem* para el único productor exportador de los Emiratos Árabes Unidos que cooperó, es del 5,13 %.

4. PERJUICIO

4.1. Producción de la Unión e industria de la Unión

(201) Durante el periodo de investigación, diecisiete productores de la Unión fabricaron el producto similar. Se considera, por lo tanto, que la producción de estos productores constituye la producción de la Unión en el sentido del artículo 9, apartado 1, del Reglamento de base.

(202) De esos diecisiete productores, doce cooperaron con la investigación. Se comprobó que esos doce productores representaban una proporción importante, en este caso más del 80 %, de la producción total de la Unión del producto similar. Se considera, pues, que los doce productores que cooperaron constituyen la industria de la Unión en el sentido del artículo 9, apartado 1, y del artículo 10, apartado 6, del Reglamento de base y, en lo sucesivo, se hará referencia a ellos como la «industria de la Unión». En lo sucesivo, se hará referencia a los productores comunitarios restantes como los «otros productores de la Unión». Esos otros productores de la Unión no han apoyado activamente la denuncia pero tampoco se han opuesto a ella.

(203) Hay que señalar que el mercado del PET en la UE se caracteriza por una cantidad relativamente alta de productores, que pertenecen por lo general a grupos más grandes cuya sede principal está situada fuera de la UE. El mercado se encuentra en un proceso de consolidación y ha vivido recientemente una serie de absorciones y cierres. Por ejemplo, desde 2009, los centros de producción de PET Tergal Fibers (Francia), Invista (Alemania) y Artenius (Reino Unido) han cerrado mientras que Indorama se ha hecho cargo de las antiguas fábricas Eastman en el Reino Unido y los Países Bajos.

(204) Como se indica en el considerando (8), se seleccionó una muestra de cinco productores individuales, que representaban el 65 % de las ventas de todos los productores de la Unión que cooperaron. Una empresa no estaba en condiciones de facilitar todos los datos requeridos y, en consecuencia, la muestra debió reducirse a cuatro empresas, que representaban el 47 % de las ventas de todos los productores que cooperaron.

4.2. Consumo de la Unión

- (205) El consumo de la Unión se determinó a partir de los volúmenes de ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión, los datos sobre los volúmenes de las importaciones correspondientes al mercado de la UE procedentes de Eurostat y, por lo que respecta a los otros productores de la Unión, de las estimaciones realizadas por el denunciante.
- (206) El consumo del producto investigado en la Unión aumentó entre 2006 y el periodo de investigación en un 11 %. Más pormenorizadamente, la demanda aparente creció un 8 % en 2007, disminuyó ligeramente entre 2007 y 2008 (dos puntos porcentuales) y aumentó a continuación cinco puntos porcentuales entre 2008 y el periodo de investigación.

Cuadro 1

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

Fuente: respuestas al cuestionario, datos de Eurostat y denuncia

4.3. Importaciones procedentes de los países afectados

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

- (207) La Comisión examinó si las importaciones de PET procedentes de Irán, Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos debían evaluarse acumulativamente, de conformidad con el artículo 8, apartado 3, del Reglamento de base.
- (208) Con respecto a los efectos de las importaciones procedentes de los Emiratos Árabes Unidos, Irán y Pakistán, la investigación mostró que los márgenes de subvención eran superiores al umbral mínimo definido en el artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base y que el volumen de las importaciones subvencionadas procedentes de esos países no era insignificante en el sentido del artículo 10, apartado 9, del Reglamento de base.
- (209) Con respecto a las condiciones de competencia entre las importaciones procedentes de Irán, Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos y el producto similar, la investigación reveló que los productores de esos países utilizan los mismos canales de venta y venden a categorías similares de clientes. Además, la investigación reveló también que las importaciones de todos esos países mostraron una tendencia al alza durante el periodo considerado.
- (210) A la luz de cuanto se ha expuesto, se considera provisionalmente que se cumplieron todos los criterios previstos en el artículo 8, apartado 3, del Reglamento de base y que las importaciones procedentes de Irán, Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos deben examinarse acumulativamente.

b) Volumen de las importaciones afectadas

- (211) El volumen de las importaciones subvencionadas del producto afectado en la UE aumentó más de cinco veces entre 2006 y el periodo de investigación y ascendió a 304 202 toneladas en dicho periodo. Más en concreto, las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron un 20 % entre 2006 y 2007, antes de volver a aumentar 270 puntos porcentuales en 2008 en comparación con 2007, y otros 154 puntos porcentuales entre 2008 y el periodo de investigación.

Cuadro 2

	2006	2007	2008	Periodo de investigación
Volumen de las importaciones subvencionadas (toneladas)	55 939	67 067	218 248	304 202
Índice (2006=100)	100	120	390	544
Cuota de mercado de las importaciones subvencionadas	2,1 %	2,3 %	7,6 %	10,2 %

Fuente: Eurostat

c) *Cuota de mercado de las importaciones afectadas*

- (212) La cuota de mercado de las importaciones subvencionadas procedentes de los países afectados permaneció en el 2,1 % en 2006 y aumentó gradualmente en ocho puntos porcentuales durante el periodo considerado. Más en concreto, aumentó en 0,2 puntos porcentuales entre 2006 y 2007, en otros 5,3 puntos porcentuales entre 2007 y 2008 y en 2,6 puntos porcentuales entre 2008 y el periodo de investigación. En dicho periodo, la cuota de mercado de las importaciones subvencionadas procedentes de los países afectados ascendió al 10,2 %.
- (213) Hay que señalar que los Emiratos Árabes Unidos no entraron en el mercado hasta 2007, pero enseguida consiguieron hacerse con una cuota de mercado considerable.

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

- (214) El precio medio de las importaciones se redujo en un 14 % durante el periodo considerado, experimentando su caída más intensa entre 2008 y el periodo de investigación. Más específicamente, el precio medio disminuyó un 1 % en 2007 y se mantuvo en torno a ese nivel en 2008, antes de volver a perder trece puntos porcentuales durante el periodo considerado.

Cuadro 3

	2006	2007	2008	Periodo de investigación
Precio de las importaciones (euros/tonelada)	1 030	1 023	1 015	882
Índice (2006=100)	100	99	99	86

Fuente: Eurostat

ii) *Subcotización de los precios*

- (215) Teniendo en cuenta que los precios y costes del producto afectado estaban sometidos a fluctuaciones considerables en el periodo de investigación, los precios de venta y los costes se recogieron por trimestres y el cálculo de la subcotización y el malbaratamiento se llevaron a cabo trimestralmente.
- (216) Para analizar la subcotización de los precios se compararon los precios de venta medios ponderados cobrados por la industria de la Unión a clientes no vinculados del mercado de la Unión, ajustados al nivel franco fábrica, con los correspondientes precios medios ponderados de las importaciones procedentes de los países afectados cobrados al primer cliente independiente del mercado de la Unión, establecidos a partir del precio CIF, con un ajuste adecuado para tener en cuenta los costes posteriores a la importación y las diferencias en la fase comercial.
- (217) La comparación mostró que, durante el periodo de investigación, las importaciones subvencionadas procedentes de los Emiratos Árabes Unidos vendidas en la Unión subcotizaron los precios de la industria de la Unión en un 3,9 %. Las importaciones subvencionadas procedentes de Irán vendidas en la Unión subcotizaron los precios de la industria de la Unión en un 3,2 %. Las importaciones subvencionadas procedentes de Pakistán vendidas en la Unión subcotizaron los precios de la industria de la Unión en un 1,4 %. El margen medio ponderado de subcotización de los países afectados durante el periodo de investigación ascendió al 3,2 %.

4.4. Situación de la industria de la Unión

- (218) De conformidad con el artículo 8, apartado 4, del Reglamento de base, el examen de los efectos de las importaciones subvencionadas sobre la industria de la Unión incluyó una evaluación de todos los factores e indicadores económicos que influyeron en la situación de dicha industria durante el periodo considerado.

(219) Como se explica más arriba, habida cuenta del gran número de productores de la Unión, debió recurrirse al muestreo. A efectos del análisis del perjuicio, los indicadores de perjuicio se establecieron en los dos niveles siguientes:

- Los elementos macroeconómicos (capacidad de producción, volumen de ventas, cuota de mercado, crecimiento, empleo, productividad, precios unitarios medios y magnitud de los márgenes de dumping y recuperación de los efectos de prácticas de dumping anteriores) se evaluaron para toda la producción de la Unión, con arreglo a la información obtenida de los productores que cooperaron y para los otros productores de la Unión se utilizó una estimación basada en los datos de la denuncia.
- El análisis de los elementos microeconómicos (existencias, salarios, rentabilidad, rendimiento de las inversiones, flujo de caja, capacidad de reunir capital e inversiones) se han llevado a cabo para los productores de la Unión incluidos en la muestra a partir de la información que facilitaron.

4.4.1. Elementos macroeconómicos

a) Producción

(220) La producción de la Unión disminuyó un 4 % entre 2006 y el periodo de investigación. Más en concreto, aumentó en un 5 % en 2007 para situarse en torno a 2 570 000 toneladas, pero disminuyó considerablemente y perdió diez puntos porcentuales en 2008 en comparación con 2007 y luego aumentó ligeramente, un punto porcentual, entre 2008 y el periodo de investigación, cuando alcanzó la cantidad de 2 300 000 toneladas.

Cuadro 4

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

Fuente: respuestas al cuestionario y denuncia

b) Índices de capacidad de producción y de utilización de la capacidad

(221) La capacidad de producción de los productores de la Unión aumentó en un 15 % durante el periodo considerado. En concreto, aumentó un 1 % en 2007, cinco puntos porcentuales más en 2008 e incluso nueve puntos porcentuales en el periodo de investigación.

Cuadro 5

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

Fuente: respuestas al cuestionario y denuncia

(222) La utilización de la capacidad fue del 83 % en 2006, aumentó al 87 % en 2007 pero cayó después al 75 % en 2008 y hasta el 69 % durante el periodo de investigación. El índice decreciente de utilización en 2008 y durante el periodo de investigación refleja el descenso de la producción y el aumento de la capacidad de producción en este periodo.

c) *Volumen de ventas*

- (223) El volumen de ventas de los productores de la Unión a clientes no vinculados del mercado de la UE disminuyó ligeramente durante el periodo considerado. Las ventas se incrementaron un 5 % en 2007, pero al año siguiente cayeron hasta situarse ligeramente por debajo del nivel de 2006, y en el periodo de investigación se situaron en torno a 2 100 000 toneladas, lo que equivale a un 3 % menos que en 2006. Teniendo en cuenta el volumen limitado de existencias, la evolución de las ventas refleja fielmente la de la producción.

Cuadro 6

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

Fuente: respuestas al cuestionario y denuncia

d) *Cuota de mercado*

- (224) Durante el periodo considerado, los productores de la Unión perdieron diez puntos porcentuales de cuota de mercado, que se redujo del 85 % en 2006 al 75 % en el periodo de investigación. Esta pérdida de cuota de mercado muestra que, a pesar del aumento del consumo, las ventas de la industria de la Unión cayeron un 3 % durante el periodo considerado. Hay que señalar que esta tendencia a la baja se detectó también en los productores de la Unión incluidos en la muestra.

Cuadro 7

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

Fuente: respuestas al cuestionario, denuncia y datos de Eurostat

e) *Crecimiento*

- (225) Entre 2006 y el periodo de investigación, mientras que el consumo de la Unión aumentó un 11 %, el volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado de la UE solo creció un 3 % y la cuota de mercado de los productores de la Unión disminuyó diez puntos porcentuales. Por otro lado, la cuota de mercado de las importaciones subvencionadas aumentó, pasando del 2,1 % al 10,2 % en el mismo periodo de tiempo. Se concluye, por lo tanto, que los productores de la Unión no pudieron beneficiarse de ningún crecimiento del mercado.

f) *Empleo*

- (226) El nivel de empleo de los productores de la Unión muestra un descenso del 15 % entre 2006 y el periodo de investigación. Más específicamente, la cantidad de personas empleadas disminuyó significativamente, en un 13 %, y pasó de 2 400 en 2006 a 2 100 en 2007, y después permaneció en torno a ese nivel en 2008 y en el periodo de investigación. La caída de 2007 es un reflejo de los esfuerzos de reestructuración realizados por algunos productores de la UE.

Cuadro 8

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

Fuente: respuestas al cuestionario y denuncia

g) *Productividad*

- (227) La productividad de la mano de obra de los productores de la Unión, medida en volumen de producción en toneladas por persona empleada y por año, aumentó un 12 % en el periodo de investigación. Ello muestra que la producción disminuyó más despacio que el nivel de empleo y refleja la mayor eficacia de los productores de la Unión. Todo ello se vio claramente en 2007, cuando la producción aumentó mientras que el nivel de empleo disminuyó y la productividad fue un 21 % más alta que en 2006.

Cuadro 9

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

Fuente: respuestas al cuestionario y denuncia

h) *Factores que influyen en los precios de venta*

- (228) Los precios de venta medios anuales de los productores de la Unión en el mercado de la UE a clientes no vinculados permanecieron estables entre 2006 y 2008 y se situaron en torno a 1 100 euros por tonelada. Durante el periodo de investigación, el precio de venta medio anual disminuyó un 12 % y se situó en 977 euros por tonelada. El precio de venta medio anual no refleja las fluctuaciones mensuales, ni siquiera diarias, del PET en el mercado europeo (y mundial), pero se considera suficiente para mostrar la tendencia durante el periodo considerado. Los precios de venta de PET siguen normalmente las tendencias de los precios de sus principales materias primas (fundamentalmente PTA y MEG) ya que estas representan hasta el 80 % del coste total del PET.

Cuadro 10

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

Fuente: respuestas al cuestionario y denuncia

- (229) Como se indica más arriba, las importaciones subvencionadas procedentes de los países afectados subcotizaron los precios de venta de la industria de la Unión.

i) *Magnitud de margen de subvención y recuperación respecto de prácticas de dumping o de subvenciones anteriores*

- (230) Teniendo en cuenta el volumen, la cuota de mercado y los precios de las importaciones procedentes de los países afectados, el efecto de los márgenes de subvención reales en la industria de la Unión no puede considerarse insignificante. Conviene recordar que, desde el año 2000, existen medidas anti-dumping vigentes contra las importaciones de PET originario de la India, Indonesia, la República de Corea, Malasia, Taiwán, Tailandia y, desde 2004, de la República Popular China. También existen medidas compensatorias vigentes contra las importaciones de la India desde el año 2000. Dado que, durante el periodo considerado por la presente investigación, la industria de la Unión perdió cuota de mercado y sus pérdidas aumentaron, no se puede determinar una verdadera recuperación como consecuencia de prácticas de dumping o de subvenciones anteriores y se considera que la producción la Unión sigue siendo vulnerable a los efectos perjudiciales de toda importación subvencionada en el mercado de la Unión.

4.4.2. Elementos microeconómicos

a) Existencias

- (231) El nivel de las existencias de cierre de ejercicio de los productores incluidos en la muestra disminuyó entre 2006 y el periodo de investigación en un 22 %. Hay que señalar que las existencias representan menos del 5 % de la producción anual y, por tanto, la relevancia de este indicador en el análisis del perjuicio es limitada.

Cuadro 11

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

Fuente: respuestas al cuestionario

b) Salarios

- (232) El coste anual de la mano de obra aumentó un 11 % entre 2006 y 2007, antes de disminuir dos puntos porcentuales en 2008 en comparación con 2007 y otros nueve puntos porcentuales en el periodo de investigación en comparación con 2008, alcanzando de esa manera el mismo nivel de 2006. Globalmente, por tanto, el coste de la mano de obra permaneció estable.

Cuadro 12

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

Fuente: respuestas al cuestionario

c) Rentabilidad y rendimiento de las inversiones

- (233) Durante el periodo considerado, la rentabilidad de las ventas del producto similar de los productores incluidos en la muestra en el mercado de la UE a clientes no vinculados, expresada como porcentaje de las ventas netas, permaneció negativo e incluso cayó de un -6,9 % a un -7,5 %. Más concretamente, la situación relativa a la rentabilidad de los productores incluidos en la muestra mejoró en 2007, cuando las pérdidas netas representaron solo un -1,5 % de las ventas netas, pero las pérdidas aumentaron considerablemente en 2008 y alcanzaron un -9,3 %. La situación mejoró ligeramente durante el periodo de investigación.

Cuadro 13

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

Fuente: respuestas al cuestionario

- (234) El rendimiento de las inversiones, expresado como el beneficio en porcentaje del valor contable neto de estas, siguió en general la tendencia de la rentabilidad. Pasó del -9,6 % en 2006 al -3,1 % en 2007. Disminuyó hasta el -16,8 % en 2008 y volvió a aumentar durante el periodo de investigación hasta el -12,3 %. Globalmente, el rendimiento de la inversión permaneció negativo y se deterioró 2,7 puntos porcentuales durante el periodo considerado.

d) *Flujo de caja y capacidad de reunir capital*

- (235) El flujo de caja neto de las actividades de explotación fue negativo y se situó en 18,5 millones de euros en 2006. Mejoró considerablemente en 2007, con un resultado positivo de 19,5 millones de euros, pero se deterioró gravemente en 2008 (-42 millones de euros) y alcanzó un resultado negativo de -11 millones de euros durante el periodo de investigación. En conjunto, el flujo de caja mejoró en el periodo considerado aunque permaneció negativo.
- (236) Nada indica que la industria de la Unión encontrara dificultades para reunir capital, debido sobre todo a que algunos de los productores forman parte de grupos mayores.

Cuadro 14

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

Fuente: respuestas al cuestionario

e) *Inversiones*

- (237) Las inversiones anuales de las empresas incluidas en la muestra en la producción del producto similar disminuyeron un 34 % entre 2006 y 2007, siguieron disminuyendo hasta alcanzar 59 puntos porcentuales entre 2007 y 2008, y a partir de entonces disminuyeron ligeramente durante el periodo de investigación en comparación con 2008. En conjunto, las inversiones descendieron en un 96 % durante el periodo considerado. Esta gran caída de las inversiones se puede explicar en parte por el hecho de que, en 2006 y 2007, se adquirieron nuevas cadenas de producción para aumentar la capacidad.

Cuadro 15

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

Fuente: respuestas al cuestionario

4.5. Conclusión sobre el perjuicio

- (238) El análisis de los datos macroeconómicos muestra que los productores de la Unión disminuyeron su producción y sus ventas durante el periodo considerado. Aunque la disminución observada no fue espectacular en sí misma, debe observarse en el contexto de la creciente demanda entre 2006 y el periodo de investigación, que dio lugar a una caída de diez puntos porcentuales en la cuota de mercado de los productores de la Unión, hasta situarla en el 75 %.

- (239) Al mismo tiempo, los indicadores microeconómicos correspondientes muestran un claro deterioro de la situación económica de los productores de la Unión incluidos en la muestra. La rentabilidad y el rendimiento de las inversiones permanecieron negativos y siguieron bajando globalmente entre 2006 y el periodo de investigación. El flujo de caja, a pesar de una evolución globalmente positiva, también permaneció negativo en el periodo de investigación.
- (240) Habida cuenta de cuanto se ha expuesto, se concluye provisionalmente que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante a efectos de lo dispuesto en el artículo 8, apartado 4, del Reglamento de base.

5. CAUSALIDAD

5.1. Introducción

- (241) De conformidad con el artículo 8, apartados 5 y 6, del Reglamento de base, la Comisión averiguó si las importaciones subvencionadas habían causado un perjuicio a la industria de la Unión que pudiera considerarse importante. Se examinaron también otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de subvenciones, que podrían haber perjudicado al mismo tiempo a la industria de la Unión, a fin de garantizar que el posible perjuicio causado por estos factores no se atribuyera a las importaciones subvencionadas.

5.2. Efecto de las importaciones objeto de subvenciones

- (242) Entre 2006 y el periodo de investigación, el volumen de las importaciones subvencionadas del producto afectado aumentaron más de cinco veces, hasta situarse en 304 200 toneladas, y su cuota de mercado aumentó casi ocho puntos porcentuales (del 2,1 % al 10,2 %). Al mismo tiempo, la industria de la Unión perdió unos diez puntos porcentuales de cuota de mercado (del 84,9 % al 72,1 %). El precio medio de estas importaciones se redujo entre 2006 y el periodo de investigación y permaneció inferior al precio medio de los productores de la Unión.
- (243) Como se indica en el considerando 0, la subcotización de los precios de las importaciones subvencionadas fue del 3,2 % como media. Aunque la subcotización de los precios fue inferior al 4 %, no se puede considerar insignificante ya que el PET es un producto básico y la competencia se produce principalmente a través de los precios.
- (244) El exportador iraní alegó que las importaciones de PET iraní no podían haber causado un perjuicio importante a la industria de la Unión teniendo en cuenta que esos niveles de importación solo habrían superado marginalmente el umbral mínimo para las importaciones. Sin embargo, durante el periodo de investigación, las importaciones procedentes de Irán, que equivalían a una cuota de mercado del 1,9 %, superaron el umbral mínimo especificado en el Reglamento de base. Además, los precios de importación a partir de Irán subcotizaron los precios de venta de la industria de la Unión. Por todo lo expuesto, se rechaza el argumento planteado por el exportador iraní.
- (245) Teniendo en cuenta la subcotización de los precios de la industria de la Unión por parte de las importaciones procedentes de los países afectados, se considera que esas importaciones subvencionadas han impedido que la industria de la Unión mantuviera sus precios de venta al nivel necesario para cubrir sus costes y obtener un beneficio. Por lo tanto, se considera que existe un nexo causal claro entre estas importaciones y el perjuicio de la industria de la Unión.

5.3. Efecto de otros factores

5.3.1. Actividad de exportación de la industria de la Unión

- (246) Una de las partes interesadas alegó que cualquier perjuicio se debía a la mediocre actividad exportadora de los productores de la Unión. Como puede verse en el cuadro que figura a continuación, el volumen de exportaciones de la industria de la Unión aumentó un 11 % durante el periodo considerado. El nivel de los precios de exportación durante el mismo periodo disminuyó un 10 %, lo cual dio lugar a un valor estable de las ventas de exportación durante el periodo considerado. Por tanto, nada indica que la cuantía de las exportaciones haya contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

Cuadro 16

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

Fuente: respuestas al cuestionario

- (247) Otra parte interesada alegó que los precios de la industria de la Unión en el mercado de la UE eran artificialmente altos. Según esa parte interesada, esta alegación la demuestra el hecho de que los precios en el mercado de la UE han permanecido estables mientras que los precios de las ventas de exportación han caído. No obstante, la investigación mostró que los precios de venta medios anuales de la industria de la Unión en el mercado de la UE descendieron un 12 % durante el periodo considerado, en consonancia con el descenso de los precios de exportación durante ese mismo periodo. Se rechaza, por lo tanto, el argumento.

5.3.2. Importaciones procedentes de terceros países

a) República de Corea

- (248) La República de Corea es objeto de derechos antidumping desde el año 2000. Sin embargo, dos empresas coreanas están sujetas a un derecho nulo y la investigación puso de manifiesto que las importaciones procedentes de ese país permanecen en un nivel elevado y aumentaron significativamente durante el periodo considerado. Las importaciones coreanas aumentaron casi un 150 % entre 2006 y el periodo de investigación y su correspondiente cuota de mercado pasó del 3,5 % en 2006 al 7,7 % en ese mismo periodo.

Cuadro 17

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

Fuente: Eurostat

- (249) El precio medio de las importaciones coreanas permaneció por lo general ligeramente por debajo de los precios medios de los productores de la Unión. Sin embargo, los precios coreanos fueron mayores que los precios medios de los países afectados. Por consiguiente, aunque no se puede descartar que las importaciones procedentes de la República de Corea contribuyeran al perjuicio sufrido por la industria de la Unión, su contribución fue modesta y se considera que no ha roto el nexo causal establecido en relación con las importaciones subvencionadas procedentes de los países afectados.

- (250) El exportador iraní alegó que todo incremento de las importaciones iraníes se debió a un descenso de las importaciones surcoreanas y, por tanto, no se hizo en detrimento de los productores europeos. No obstante, los datos de Eurostat muestran que, durante el periodo considerado, los volúmenes de las importaciones procedentes de esos dos países han aumentado gradualmente en paralelo. Por ello, no se puede concluir que las importaciones procedentes de Irán se hayan limitado a sustituir las importaciones procedentes de Corea del Sur.

b) *Otros países*

- (251) Las importaciones procedentes de otros países se hicieron, como media, a precios considerablemente superiores a los precios de venta medios de los productores de la Unión. Por otra parte, esas importaciones perdieron cuota de mercado durante el periodo considerado. En consecuencia, esas importaciones no se consideran una posible causa de perjuicio para la industria de la Unión.

Cuadro 18

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

Fuente: Eurostat

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

- (252) Algunas partes interesadas alegaron que el perjuicio sufrido por la industria de la Unión podría deberse a la competencia de productores de la Unión que no cooperaron. Cinco productores de la Unión no cooperaron en este procedimiento. Uno de ellos ya había parado su producción durante el periodo de investigación mientras que otros dos hicieron lo propio poco después. Los volúmenes de ventas de los productores que no cooperaron se ha estimado en base a la información proporcionada en la denuncia. A partir de la información disponible se desprende que, durante el periodo considerado, esos productores perdieron su cuota de mercado, que pasó del 20,5 % en 2006 al 16 % durante el periodo de investigación. La investigación no ha demostrado que el comportamiento de esos productores haya roto el nexo causal entre las importaciones subvencionadas y el perjuicio constatado para la industria de la Unión.

Cuadro 19

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

Fuente: Denuncia

5.3.4. *Desaceleración económica*

- (253) La crisis financiera y económica de 2008 provocó un crecimiento del mercado inusual y más lento de lo esperado en comparación con el comienzo de los años 2000, cuando se pudieron observar tasas de crecimiento anual en torno al 10 %. Por primera vez, en 2008 se produjo una contracción de la demanda de PET, lo cual tuvo un claro efecto sobre el rendimiento global de la industria de la Unión.

- (254) Sin embargo, el efecto negativo de la desaceleración económica y la contracción de la demanda se agravaron con el aumento de las importaciones subvencionadas procedentes de los países afectados, que subcotizaron los precios de la industria de la Unión. Aunque pueda considerarse que la desaceleración económica ha contribuido al perjuicio durante el periodo que comienza en el último trimestre de 2008, ello no disminuye de ninguna manera los efectos perjudiciales de las importaciones subvencionadas a bajo precio en el mercado de la UE durante la totalidad del periodo considerado. Incluso en una situación de disminución de ventas, la industria de la Unión sería capaz de mantener un nivel de precios aceptable y, por consiguiente, limitar los efectos negativos de toda reducción en el crecimiento del consumo, pero solo si no se produce competencia desleal con importaciones a bajo precio en el mercado.
- (255) La desaceleración económica tampoco ha tenido efectos sobre el perjuicio sufrido y observado ya antes del último trimestre de 2008.
- (256) Como consecuencia de ello, la desaceleración económica debe considerarse como un elemento que ha contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Unión solo a partir del último trimestre de 2008 y, teniendo en cuenta su carácter mundial, no se puede considerar una posible causa de ruptura del nexo causal entre el perjuicio sufrido por la industria de la Unión y las importaciones subvencionadas procedentes de los países afectados.

5.3.5. Situación geográfica

- (257) Algunas partes interesadas alegaron que todo perjuicio sufrido por la industria de la Unión sería debido en primer lugar a la situación desfavorable de al menos determinados productores de la Unión (por ejemplo: estar alejado de un puerto, lo que ocasiona costes de transporte adicionales para las materias primas y para el producto acabado).
- (258) En cuanto al argumento anterior, está claro que estar situado en un lugar no fácilmente accesible por medios de transporte relativamente baratos conlleva ciertas desventajas en términos de costes de entrega, tanto de las materias primas de los proveedores como del producto acabado a los clientes. Sin embargo, la investigación y los datos comprobados de los productores de la Unión incluidos en la muestra (dos de ellos situados cerca de un puerto otros dos en el interior) no mostraron ninguna correlación significativa entre la situación geográfica y los resultados económicos de los productores de la Unión. De hecho, el perjuicio constatado afectaba también a los productores situados cerca de un puerto.
- (259) Por tanto, se concluye que la situación geográfica no contribuyó de forma significativa al perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

5.3.6. Integración vertical

- (260) Algunas partes interesadas alegaron que el perjuicio sufrido por la industria de la Unión sería debido al hecho de que muchos productores de la Unión no están integrados verticalmente (en términos de producción de PTA), lo cual acarrea una clara desventaja frente a los exportadores integrados. Los datos comprobados de los productores de la Unión incluidos en la muestra no mostraron ninguna correlación significativa entre la integración vertical de la producción de PTA y los resultados económicos de los productores de la Unión.
- (261) Por consiguiente, se concluye que la falta de integración vertical en la producción de PTA no contribuyó al perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

5.4. Conclusión sobre la causalidad

- (262) La coincidencia temporal entre, por una parte, el aumento de las importaciones subvencionadas procedentes de los países afectados, el aumento de las cuotas de mercado y la subcotización detectada y, por otra, el deterioro de la situación de los productores de la Unión, lleva a la conclusión de que las importaciones subvencionadas causaron un perjuicio importante a la industria de la Unión a tenor del artículo 8, apartado 5, del Reglamento de base.
- (263) Se analizaron otros factores pero no se consideró que rompieran el nexo causal entre los efectos de las importaciones subvencionadas y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Las importaciones procedentes de la República de Corea pueden haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Unión, pero dada la modesta diferencia entre los precios de esas importaciones y los del mercado de la Unión, se considera que no rompen el nexo causal establecido con las importaciones subvencionadas procedentes de los países afectados. Teniendo en cuenta la reducción de su cuota de mercado y su elevado nivel de precios, nada demuestra que las importaciones de otros terceros países hayan contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Por otra parte, ningún otro factor conocido, como la cuantía de las exportaciones de la industria de la Unión, la competencia de los demás productores de la Unión, la desaceleración económica, la situación geográfica y la falta de integración vertical, ha contribuido al perjuicio de la industria de la Unión de tal forma que pueda romper el nexo causal.
- (264) Según este análisis, que distingue y separa debidamente los efectos de todos los factores conocidos sobre la situación de la industria de la Unión de los efectos perjudiciales de las importaciones subvencionadas, se concluye provisionalmente que las importaciones procedentes de los países afectados han causado un perjuicio importante a la industria de la Unión a efectos de lo dispuesto en el artículo 8, apartado 5, del Reglamento de base.

6. INTERÉS DE LA UNIÓN

(265) De conformidad con el artículo 31 del Reglamento de base, la Comisión examinó si, a pesar de las conclusiones sobre la subvención, el perjuicio y la causalidad, existían razones de peso para concluir que la adopción de medidas en este caso concreto no redundaría en interés de la Unión. Con este fin, y de conformidad con el artículo 31, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión consideró el probable impacto de las medidas en todas las partes implicadas, así como las consecuencias probables de la no adopción de medidas.

(266) La Comisión envió cuestionarios a los importadores independientes, a los proveedores de materias primas, a los usuarios y a sus asociaciones. Se enviaron en total más de cincuenta cuestionarios, aunque solamente se recibieron trece respuestas dentro de los plazos establecidos. Además, veintidós usuarios se dieron a conocer en una fase posterior del procedimiento mediante cartas en las que expresaban su oposición a cualquier tipo de medidas en este caso.

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

(267) Se espera que la imposición de medidas sobre las importaciones procedentes de los países afectados eviten nuevas distorsiones del mercado, reduzcan la presión sobre los precios y restablezcan una competencia leal. Todo ello, a su vez, permitiría que la industria de la Unión mejorara su situación gracias a una subida de precios y a un aumento de sus volúmenes de ventas y su cuota de mercado.

(268) Si no se adoptan medidas, lo más probable es que las importaciones procedentes de los países afectados sigan aumentando a precios bajos subcotizando los precios de la industria de la Unión. En ese caso, la industria de la Unión no sería capaz de mejorar su situación. Teniendo en cuenta la mala situación financiera de la industria de la Unión, habría que prever más cierres con la consiguiente pérdida de puestos de trabajo.

(269) No hay signos de que los intereses de los otros productores de la Unión que no han cooperado activamente con la investigación sean distintos de los indicados para la industria de la Unión.

(270) La empresa iraní alegó que la imposición de medidas no ayudaría a la industria de la Unión ya que solo daría lugar a nuevas inversiones en otros países exportadores. No se puede aceptar este argumento ya que significaría, llevado a su último extremo, que nunca podrían imponerse medidas compensatorias sobre productos para los cuales se pueden desplazar inversiones a otros países. También significaría que se renuncia a la protección contra el comercio desleal solo por la posibilidad de que aparezca una nueva competencia procedente de otros terceros países.

(271) Esa misma parte interesada alegó que ninguna medida podría remediar la desventaja competitiva estructural de la industria de PET de la UE en comparación con la de Asia y Oriente Medio. Este argumento, sin embargo, no estaba suficientemente fundamentado. Hay que señalar que algunos productores de la Unión incluidos en la muestra que están integrados verticalmente se encuentran también en una difícil situación financiera. Por otra parte, aunque hubiera posibles ventajas competitivas (por ejemplo, mediante un acceso más barato a las materias primas), se comprobó que los productores exportadores seguían recibiendo subvenciones sujetas a derechos compensatorios.

(272) Por lo tanto, se concluye provisionalmente que a la industria de la Unión le interesa claramente que se impongan medidas compensatorias.

6.2. Interés de los importadores no vinculados de la Unión

(273) Como se ha indicado más arriba, se ha utilizado el muestreo para los importadores no vinculados y, de las dos empresas incluidas en la muestra, solo un agente importador (Global Services International, «G.S.I.») ha cooperado plenamente en la presente investigación respondiendo al cuestionario. Las importaciones declaradas por el agente que ha cooperado representan una proporción significativa de la totalidad de las importaciones procedentes de los países afectados durante el periodo de investigación. Las comisiones por las importaciones de PET constituyen la mayor parte de la actividad de G.S.I. Dado que el agente trabaja a comisión, la imposición de derechos no debería tener una repercusión considerable sobre sus resultados ya que todo incremento real del precio de las importaciones repercutiría probablemente en sus clientes.

(274) Ningún otro importador presentó información relevante. Teniendo en cuenta que las importaciones de otros países donde actualmente existen medidas antidumping y/o compensatorias en vigor no han cesado y que es posible importar de otros países no afectados por medidas de defensa comercial (como, por ejemplo, Omán, Estados Unidos o Brasil), se considera que los importadores pueden importar de esos países.

(275) En consecuencia, se concluye provisionalmente que la imposición de medidas provisionales no afectará negativamente de manera considerable al interés de los importadores de la UE.

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

(276) Tres proveedores de materias primas (dos de PTA y uno de MEG) cooperaron con la investigación respondiendo al cuestionario dentro del plazo fijado. El personal empleado en sus factorías europeas y que participa en la producción de PTA/MEG ascendía a unas 700 personas.

- (277) Los productores de PTA que cooperaron representan en torno al 50 % de las compras de PTA por parte de los productores de la Unión incluidos en la muestra. Los productores de PTA dependen en gran medida de la situación de los productores de PET, que constituyen sus principales clientes. Los bajos precios del PET provocan una caída de los precios del PTA y de los márgenes de los productores de PTA. Hay que decir que se está llevando a cabo una investigación antidumping y anti-subsidios relativa a las importaciones de PTA procedentes de Tailandia, lo cual significa que los productores de PTA de la UE tal vez se enfrentan a una competencia desleal por parte de las importaciones procedentes de Tailandia. Por tanto, se considera que la imposición de medidas sobre las importaciones subvencionadas de PET podrían ser beneficiosas para los productores de PTA.
- (278) Por lo que respecta al proveedor de MEG que cooperó, el MEG representa menos del 10 % de su volumen de negocios total. Hay que señalar que en relación con el MEG, el PET no es la única utilización posible ni siquiera principal y que los productores de MEG son menos dependientes de la situación de la industria del PET. No obstante, las dificultades de la industria del PET pueden tener una repercusión limitada sobre los proveedores de MEG, al menos a corto o medio plazo.
- (279) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se concluye provisionalmente que a los proveedores de materias primas les interesa que se impongan medidas sobre las importaciones subvencionadas procedentes de los países afectados.
- #### 6.4. Interés de los usuarios
- (280) El PET objeto del presente procedimiento (es decir el que presenta un índice de viscosidad igual o superior a 78 ml/g, denominado «*bottle grade*») se utiliza sobre todo en la fabricación de botellas de agua y otras bebidas. Se está desarrollando su utilización para la fabricación de otros envases (para alimentos sólidos o detergentes) y de láminas, pero por ahora, a pequeña escala. Las botellas de PET se fabrican en dos etapas: i) primero se hace una preforma mediante la inyección del PET en el molde y ii) a continuación se calientan las preformas y se transforman en botellas por soplado. La fabricación de botellas puede ser un proceso integrado (la misma empresa compra el PET, fabrica las preformas y las convierte en botellas por soplado) o limitarse a la segunda etapa (transformación de las preformas en botellas por soplado). Las preformas pueden transportarse con relativa facilidad porque son pequeñas y densas, mientras que las botellas vacías son inestables y, debido a su tamaño, muy costosas de transportar.
- (281) Las empresas de embotellado («embotelladores») llenan las botellas de PET de agua y/o otras bebidas. Las empresas embotelladoras suelen participar en la industria del PET mediante operaciones integradas de fabricación de botellas o a través de acuerdos de suministro fijo con transformadores subcontratados y/o fabricantes de botellas para los cuales negocian el precio del PET con el fabricante («*soft tolling*») o incluso compran el PET para sus propias botellas («*hard tolling*»).
- (282) Por consiguiente, se pueden distinguir dos grupos de usuarios:
- los transformadores y/o los fabricantes de botellas, que compran el PET directamente a los productores, lo transforman en preformas (o botellas) y lo venden para su tratamiento en una fase posterior (o llenado), y
 - los embotelladores, que compran el PET para sus fabricantes de botellas/transformadores subcontratados («*hard tolling*») o negocian el precio al que el transformador subcontratado y/o el fabricante de botellas obtendrá el PET («*soft tolling*»).
- a) *Transformadores*
- (283) Los fabricantes de preformas son los usuarios principales del PET «*bottle grade*». Cuatro transformadores, que representaban el 16 % del consumo de la Unión, cooperaron plenamente con la investigación (es decir respondieron a la totalidad del cuestionario dentro del plazo fijado). Teniendo en cuenta todo lo anterior, un número considerable de transformadores se dieron a conocer, asimismo, en una fase posterior del procedimiento para expresar su oposición, pero no aportaron ninguna información comprobable en relación con su consumo. El agente importador que cooperó alegó durante una audiencia que más del 80 % de los usuarios de la UE se oponen a las medidas. No obstante, la información no estaba suficientemente fundamentada y no pudo comprobarse.
- (284) Una asociación que representa a los transformadores de plástico europeos (EuPC) declaró durante una audiencia mantener una postura neutra en este procedimiento. Aunque algunos de sus miembros se opondrán a todo tipo de medidas, el nivel actual de los precios del PET en el mercado europeo no es viable para las empresas de reciclado del PET. Estas empresas (representadas también por EuPC) estarían a favor de las medidas. Sin embargo, en una fase posterior de la investigación, la asociación cambió su postura y expresó su oposición a la imposición de medidas. La asociación alegó que la imposición de medidas ocasionaría unos costes excesivos a la industria transformadora del plástico de la UE, que se compone principalmente de pequeñas y medianas empresas (PYME). La asociación alegó que esas PYME no estarían en condiciones de absorber unos precios del PET más elevados, lo que las obligaría a cesar sus actividades o las incitaría a trasladarse fuera de la UE. Estas alegaciones no se fundamentaron más en esta fase.
- (285) El personal total empleado por los transformadores que cooperaron ascendió a 1 300 personas, mientras que el personal declarado empleado por los transformadores que se dieron a conocer en una fase posterior del procedimiento ascendería a otras 6 000 personas. El agente importador y sus clientes declararon durante la audiencia un nivel de empleo para los transformadores de unas 20 000 personas. Estas cifras sobre el empleo deben comprobarse aún.

- (286) En base a la información disponible, la cantidad de PET utilizado en la fabricación de preformas oscila entre el 70 % y el 80 % del coste total de producción para los transformadores. Constituye, por lo tanto, un componente crítico de los costes de estas empresas. La investigación ha indicado hasta ahora que, por término medio, los transformadores que cooperaron ya están registrando pérdidas. Dado que la mayor parte de los transformadores son pequeñas y medianas empresas locales, a corto o medio plazo pocas tendrán posibilidades de repercutir un incremento de sus costes, en particular cuando sus clientes (empresas de embotellado) son más bien grandes empresas con una posición para negociar mucho mejor. No obstante, los contratos (normalmente negociados cada año) de compra de preformas y/o botellas suelen incluir un mecanismo que refleje la variación de los precios del PET.
- (287) Los transformadores y el agente que cooperó alegaron que las medidas llevarían a algunos grandes fabricantes de preformas a desplazar sus líneas de producción en serie a los países vecinos de la UE. Teniendo en cuenta que el coste de transporte de las preformas en una distancia limitada es relativamente bajo, este proceso ya se está produciendo en cierta medida. Sin embargo, por el momento, consideraciones como la proximidad al cliente o la flexibilidad de las entregas parecen compensar las ventajas que pudieran ofrecer los países vecinos. Como el nivel propuesto de las medidas es moderado, se considera provisionalmente que las ventajas de fabricar las preformas fuera de la UE no compensaría los inconvenientes actuales. Más aún, teniendo en cuenta los costes de transporte, la deslocalización solo sería una alternativa para las empresas cuyos clientes están situados cerca de las fronteras de la UE, pero no para los transformadores cuyos clientes están en otras partes de la UE.
- (288) Los transformadores y el agente que cooperó alegaron también que las medidas solo podrían aportar un respiro a corto plazo a los productores de PET. Alegaron que a medio y largo plazo, una vez que los fabricantes de preformas se hayan desplazado fuera de la UE, la demanda en el mercado de la UE sería insuficiente para los productores de PET y la caída de los precios obligaría finalmente a dichos productores a cerrar o trasladarse fuera de la UE. Teniendo en cuenta lo expuesto en el considerando anterior y dado que se considera provisionalmente que los fabricantes de preformas no se ven aún obligados, por motivos económicos, a desplazarse fuera de la UE, esta hipótesis es poco probable.
- (289) Por ello, no se puede excluir por el momento que la imposición de medidas tenga una repercusión considerable sobre los costes de producción de los transformadores. Sin embargo, teniendo en cuenta las incertidumbres en cuanto a la posibilidad de que los fabricantes de preformas y/o de botellas repercutan el aumento de costes sobre sus clientes, los efectos sobre la rentabilidad de los transformadores y su rendimiento global no se puede afirmar claramente en esta fase provisional.
- b) *Embotelladores*
- (290) Seis empresas embotelladoras, incluidas sucursales de Coca-Cola Co., Nestlé Waters, Danone y Orangina, cooperaron con la investigación, es decir que respondieron a la totalidad del cuestionario dentro del plazo fijado. Estas empresas representaban en torno al 11 % del consumo de PET de la Unión durante el periodo de investigación. El formato de la información suministrada no permite identificar fácilmente la cantidad de personal directamente ocupado en la producción que utiliza PET. Pero se puede estimar provisionalmente esa cifra en torno a las 6 000 personas. En base a la información disponible, se calcula que la industria embotelladora emplea en total en la Unión entre 40 000 y 60 000 trabajadores directamente ocupados en la fabricación de productos que utilizan PET.
- (291) A partir de la información disponible, el coste del PET dentro del coste total de los embotelladores que cooperaron varía entre el 1 % y el 14 %, en función del coste de otros componentes usados en la fabricación de sus respectivos productos. La información disponible indica que el PET tiende a ser un componente del coste cada vez más importante para los productores de agua mineral (especialmente sin marca), mientras que para algunas empresas embotelladoras de bebidas sin alcohol podría ser marginal. La información disponible muestra que en algunos casos el coste del PET puede representar para el consumidor hasta un 20 % del precio final del agua mineral. Se calcula que, en promedio, el coste del PET puede representar hasta un 10 % del coste total de las empresas embotelladoras.
- (292) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se considera que todo aumento de los precios del PET como consecuencia de la imposición de las medidas propuestas solo tendrá un efecto limitado (menos del 2 % de aumento del coste) sobre la situación general de las empresas embotelladoras, incluso si, como se alega, tuvieran dificultades para repercutir el incremento de los costes en sus clientes, lo que parece en todo caso improbable, al menos a medio plazo.
- 6.5. Escasez de suministro de PET**
- (293) Algunas partes interesadas alegaron que la imposición de medidas daría lugar a una escasez de PET en el mercado de la UE y que los productores de la Unión no disponen de capacidad suficiente para satisfacer la demanda existente.
- (294) Hay que señalar a este respecto que los productores de la Unión estaban trabajando solo al 69 % de su capacidad durante el periodo de investigación y disponen de una capacidad sobrante suficiente para sustituir las importaciones procedentes de los países afectados, si fuera necesario. Sin embargo, el objetivo de los derechos no debería ser disuadir las importaciones sino solo restablecer una competencia leal en el mercado. Además, existen otras fuentes alternativas de suministro.

- (295) Asimismo, se espera que la industria de reciclado del PET pueda aumentar su producción si el precio de PET virgen en la UE se mantiene a un nivel razonable y no se permite que caiga a causa de la competencia desleal.

6.6. Otros argumentos

- (296) El exportador iraní alegó que la imposición de medidas contra el PET iraní tendría un efecto negativo desproporcionado teniendo en cuenta que se trata de un país en desarrollo y que los exportadores iraníes deben hacer frente además a graves inconvenientes a causa de las sanciones internacionales. La práctica habitual de la Comisión consiste en adoptar medidas antisubvención contra los países desarrollados y en desarrollo siempre que las exigencias legales lo justifiquen. Además, la existencia de sanciones contra Irán es irrelevante con arreglo a las medidas antisubvención vigentes.

6.7. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (297) Para concluir, se espera que la imposición de medidas sobre las importaciones procedentes de los países afectados permitan a la industria de la Unión y a los demás productores de la Unión mejorar su situación gracias al incremento de los volúmenes de ventas, de los precios de venta y de la cuota de mercado. Aunque los usuarios pueden sufrir algunos efectos negativos en forma de aumento de costes (sobre todo en el caso de los transformadores), ello se verá probablemente compensado por los beneficios esperados para los productores y sus proveedores.
- (298) Restablecer una competencia leal y mantener un nivel de precios razonable en la UE estimularán el reciclado de PET, lo que contribuirá a la protección del medio ambiente. Habida cuenta de lo anteriormente expuesto, se concluye provisionalmente que no existe en este caso ninguna razón de peso para no imponer medidas. La presente evaluación previa tal vez deba revisarse en la última fase, una vez verificadas las respuestas de los usuarios al cuestionario y una investigación adicional.

7. MEDIDAS COMPENSATORIAS PROVISIONALES

- (299) Habida cuenta de las conclusiones provisionales respecto a las subvenciones, al perjuicio resultante y al interés de la Unión, deben imponerse medidas provisionales sobre las importaciones del producto afectado procedentes de Irán, Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos para evitar que las importaciones subvencionadas sigan causando un perjuicio a la industria de la Unión.

7.1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (300) El nivel de las medidas provisionales aplicadas a las importaciones originarias de los países afectados debe ser suficiente para eliminar el perjuicio que causan las im-

portaciones subvencionadas a la industria de la Unión, sin sobrepasar el margen de subvención constatado. A la hora de calcular el importe del derecho necesario para eliminar los efectos de las subvenciones perjudiciales, se considera que las medidas deberían permitir a la industria de la Unión cubrir sus costes de producción y obtener en conjunto un beneficio antes de impuestos que podría conseguir razonablemente en condiciones normales de competencia, es decir, en ausencia de las importaciones subvencionadas.

- (301) La Unión alegó un beneficio objetivo del 7,5 %, como el que se utilizó en el procedimiento contra la República Popular China. No obstante, durante el periodo considerado, la industria de la Unión nunca consiguió beneficio (de hecho, nunca fue rentable) y en general ha afirmado que funciona habitualmente con márgenes relativamente bajos. El beneficio más alto conseguido por dos empresas incluidas en la muestra durante un año del periodo considerado fue del 3 %. En esas circunstancias, un beneficio objetivo del 5 % se ha considerado provisionalmente como el más apropiado.
- (302) Sobre esta base, se calculó un precio no perjudicial para la industria de la Unión del producto similar. El precio no perjudicial se ha determinado deduciendo el margen real de beneficio del precio franco fábrica y sumando al precio crítico así calculado el margen de beneficio objetivo antes mencionado.
- (303) Teniendo en cuenta que, durante el periodo de investigación, los precios de las materias primas y, en consecuencia, los precios del PET en el mercado de la Unión experimentaron grandes variaciones, se consideró apropiado calcular el nivel de eliminación del perjuicio a partir de los datos trimestrales.

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

7.2. Medidas provisionales

- (304) A la luz de lo anteriormente expuesto, y de conformidad con el artículo 12, apartado 1, del Reglamento de base, se considera que debe imponerse un derecho compensatorio provisional a las importaciones del producto afectado originarias de Irán, Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos al nivel del menor de los márgenes de subvención y de perjuicio constatados, de conformidad con la norma del derecho inferior.

- (305) A la luz de lo anteriormente expuesto, y de conformidad con el artículo 12, apartado 1, del Reglamento de base, se considera que el tipo de derecho compensatorio provisional debe imponerse a las importaciones originarias de Irán en el nivel del margen de perjuicio constatado, mientras que para las importaciones originarias de Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos, el tipo de derecho compensatorio provisional debe imponerse al nivel del margen de subvención constatado.
- (306) Hay que señalar que los costes y precios del PET están sometidos a unas fluctuaciones considerables en unos periodos de tiempo relativamente cortos. Por lo tanto, se consideró apropiado establecer derechos en la forma de un importe específico por tonelada. Este importe es el resultado de la aplicación del derecho compensatorio a los precios de exportación CIF utilizados para los cálculos efectuados en el procedimiento antidumping paralelo.
- (307) Sobre esta base, los importes del derecho compensatorio propuesto, expresados sobre el precio en el producto no despachado de aduana en la frontera de la Unión, son los siguientes:

País	Margen total de subvención	del cual subvención a la exportación	Margen de perjuicio (trimestral)	Tipo de derecho compensatorio provisional	
				%	Importe (EUR/t)
Irán	53 %	2 %	17,0 %	17,0 %	142,97
Pakistán	9,7 %	7,4 %	15,2 %	9,7 %	83,64
Emiratos Árabes Unidos	5,1 %	0 %	18,5 %	5,1 %	42,34

7.3. Disposición final

- (308) En aras de una buena gestión, debe fijarse un periodo en el cual las partes interesadas que se dieron a conocer en el plazo especificado en el anuncio de inicio puedan expresar sus puntos de vista por escrito y solicitar una audiencia. Deberá hacerse constar, además, que todas las conclusiones relativas al establecimiento de derechos formuladas a efectos del presente Reglamento son provisionales y podrán reconsiderarse a efectos de cualquier medida definitiva.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

- Se establece un derecho compensatorio provisional sobre las importaciones de tereftalato de polietileno con un índice de viscosidad igual o superior a 78 ml/g, según la norma ISO 1628-5, clasificado actualmente en el código NC 3907 60 20 y originario de Irán, Pakistán y los Emiratos Árabes Unidos.
- El tipo del derecho compensatorio provisional aplicable al precio neto franco frontera de la Unión, no despachado de aduana, de los productos descritos en el apartado 1 será el siguiente:

País	Tipo del derecho compensatorio (EUR/tonelada)
Irán: todas las empresas	142,97
Pakistán: todas las empresas	83,64
Emiratos Árabes Unidos: todas las empresas	42,34

3. En caso de que las mercancías resulten dañadas antes del despacho a libre práctica y, en consecuencia, el precio realmente pagado o pagadero se calcule proporcionalmente a efectos de determinar el valor en aduana con arreglo al artículo 145 del Reglamento (CEE) n° 2454/93 de la Comisión, de 2 de julio de 1993, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) n° 2913/92 del Consejo por el que se establece el código aduanero Comunitario ⁽¹⁾, el importe del derecho antidumping, calculado tomando como base los importes indicados anteriormente, se reducirá mediante prorrateo del precio realmente pagado o pagadero.

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

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

Artículo 2

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 30 del Reglamento (CE) n° 597/2009 del Consejo, las partes interesadas podrán solicitar que se les informe de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base se adoptó el presente Reglamento, dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar una audiencia a la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

De conformidad con el artículo 31, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 597/2009 del Consejo, las partes afectadas podrán presentar sus observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

Artículo 3

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

El artículo 1 del presente Reglamento se aplicará durante un periodo de cuatro meses.

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

Hecho en Bruselas, el 31 de mayo de 2010.

Por la Comisión
El Presidente
José Manuel BARROSO

⁽¹⁾ DO L 253 de 11.10.1993, p. 1.

REGLAMENTO (UE) N° 474/2010 DE LA COMISIÓN**de 31 de mayo de 2010****por el que se establecen valores de importación a tanto alzado para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas**

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 1234/2007 del Consejo, de 22 de octubre de 2007, por el que se crea una organización común de mercados agrícolas y se establecen disposiciones específicas para determinados productos agrícolas (Reglamento único para las OCM) ⁽¹⁾,Visto el Reglamento (CE) n° 1580/2007 de la Comisión, de 21 de diciembre de 2007, por el que se establecen disposiciones de aplicación de los Reglamentos (CE) n° 2200/96, (CE) n° 2201/96 y (CE) n° 1182/2007 del Consejo en el sector de las frutas y hortalizas ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 138, apartado 1,

Considerando lo siguiente:

El Reglamento (CE) n° 1580/2007 establece, en aplicación de los resultados de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay, los criterios para que la Comisión fije los valores de importación a tanto alzado de terceros países correspondientes a los productos y períodos que figuran en el anexo XV, parte A, de dicho Reglamento.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

En el anexo del presente Reglamento quedan fijados los valores de importación a tanto alzado a que se refiere el artículo 138 del Reglamento (CE) n° 1580/2007.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 1 de junio de 2010.

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

Hecho en Bruselas, el 31 de mayo de 2010.

*Por la Comisión,
en nombre del Presidente*

Jean-Luc DEMARTY

*Director General de Agricultura
y Desarrollo Rural*⁽¹⁾ DO L 299 de 16.11.2007, p. 1.⁽²⁾ DO L 350 de 31.12.2007, p. 1.

ANEXO

Valores de importación a tanto alzado para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas

(EUR/100 kg)

Código NC	Código país tercero ⁽¹⁾	Valor global de importación
0702 00 00	MA	51,1
	MK	50,2
	TN	74,3
	TR	63,0
	ZZ	59,7
0707 00 05	AL	41,0
	MA	46,5
	MK	57,4
	TR	120,9
	ZZ	66,5
0709 90 70	TR	111,1
	ZZ	111,1
0805 50 10	AR	92,0
	BR	112,1
	TR	93,6
	ZA	102,2
	ZZ	100,0
0808 10 80	AR	90,1
	BR	79,2
	CA	113,1
	CL	95,4
	CN	51,4
	MK	26,7
	NZ	106,6
	US	148,6
	ZA	90,6
ZZ	89,1	
0809 20 95	TR	526,5
	US	328,1
	ZZ	427,3

⁽¹⁾ Nomenclatura de países fijada por el Reglamento (CE) n° 1833/2006 de la Comisión (DO L 354 de 14.12.2006, p. 19). El código «ZZ» significa «otros orígenes».

REGLAMENTO (UE) N° 475/2010 DE LA COMISIÓN**de 31 de mayo de 2010****por el que se modifican los precios representativos y los importes de los derechos adicionales de importación de determinados productos del sector del azúcar fijados por el Reglamento (CE) n° 877/2009 para la campaña 2009/10**

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 1234/2007 del Consejo, de 22 de octubre de 2007, por el que se crea una organización común de mercados agrícolas y se establecen disposiciones específicas para determinados productos agrícolas (Reglamento único para las OCM) ⁽¹⁾,Visto el Reglamento (CE) n° 951/2006 de la Comisión, de 30 de junio de 2006, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) n° 318/2006 del Consejo en lo que respecta a los intercambios comerciales con terceros países en el sector del azúcar ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 36, apartado 2, párrafo segundo, segunda frase.

Considerando lo siguiente:

- (1) El Reglamento (CE) n° 877/2009 de la Comisión ⁽³⁾ establece los importes de los precios representativos y de los derechos adicionales aplicables a la importación de azú-

car blanco, azúcar en bruto y determinados jarabes en la campaña 2009/10. Estos precios y derechos han sido modificados un último lugar por el Reglamento (UE) n° 470/2010 de la Comisión ⁽⁴⁾.

- (2) Los datos de que dispone actualmente la Comisión inducen a modificar dichos importes de conformidad con las normas de aplicación establecidas en el Reglamento (CE) n° 951/2006.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Los precios representativos y los derechos de importación adicionales aplicables a los productos mencionados en el artículo 36 del Reglamento (CE) n° 951/2006, fijados por el Reglamento (CE) n° 877/2009 para la campaña 2009/10, quedan modificados y figuran en el anexo del presente Reglamento.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 1 de junio de 2010.

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

Hecho en Bruselas, el 31 de mayo de 2010.

*Por la Comisión,
en nombre del Presidente*

Jean-Luc DEMARTY

*Director General de Agricultura
y Desarrollo Rural*⁽¹⁾ DO L 299 de 16.11.2007, p. 1.⁽²⁾ DO L 178 de 1.7.2006, p. 24.⁽³⁾ DO L 253 de 25.9.2009, p. 3.⁽⁴⁾ DO L 131 de 29.5.2010, p. 29.

ANEXO

Importes modificados de los precios representativos y los derechos de importación adicionales del azúcar blanco, el azúcar en bruto y los productos del código NC 1702 90 95 aplicables a partir del 1 de junio de 2010

(EUR)

Código NC	Importe del precio representativo por 100 kg netos de producto	Importe del derecho adicional por 100 kg netos de producto
1701 11 10 ⁽¹⁾	37,71	0,00
1701 11 90 ⁽¹⁾	37,71	3,59
1701 12 10 ⁽¹⁾	37,71	0,00
1701 12 90 ⁽¹⁾	37,71	3,29
1701 91 00 ⁽²⁾	39,23	5,70
1701 99 10 ⁽²⁾	39,23	2,57
1701 99 90 ⁽²⁾	39,23	2,57
1702 90 95 ⁽³⁾	0,39	0,29

⁽¹⁾ Importe fijado para la calidad tipo que se define en el anexo IV, punto III, del Reglamento (CE) n° 1234/2007.

⁽²⁾ Importe fijado para la calidad tipo que se define en el anexo IV, punto II, del Reglamento (CE) n° 1234/2007.

⁽³⁾ Importe fijado por cada 1 % de contenido en sacarosa.

REGLAMENTO (UE) N° 476/2010 DE LA COMISIÓN**de 31 de mayo de 2010****por el que se fijan los derechos de importación aplicables en el sector de los cereales a partir del 1 de junio de 2010**

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 1234/2007 del Consejo, de 22 de octubre de 2007, por el que se crea una organización común de mercados agrícolas y se establecen disposiciones específicas para determinados productos agrícolas (Reglamento único para las OCM) ⁽¹⁾,Visto el Reglamento (CE) n° 1249/96 de la Comisión, de 28 de junio de 1996, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) n° 1766/92 del Consejo en lo que concierne a los derechos de importación en el sector de los cereales ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 2, apartado 1,

Considerando lo siguiente:

(1) El artículo 136, apartado 1, del Reglamento (CE) n° 1234/2007 dispone que el derecho de importación de los productos de los códigos NC 1001 10 00, 1001 90 91, ex 1001 90 99 (trigo blando de calidad alta), 1002, ex 1005, excepto los híbridos para siembra, y ex 1007, excepto los híbridos para siembra, es igual al precio de intervención válido para la importación de tales productos, incrementado un 55 % y deducido el precio cif de importación aplicable a la remesa de que se trate. No obstante, ese derecho no puede sobrepasar los tipos de los derechos de importación del arancel aduanero común.

- (2) El artículo 136, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 1234/2007 establece que, a efectos del cálculo del derecho de importación a que se refiere el apartado 1 de ese mismo artículo, deben establecerse periódicamente precios de importación cif representativos de los productos considerados.
- (3) Según lo dispuesto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 1249/96, el precio que debe utilizarse para calcular el derecho de importación de los productos de los códigos NC 1001 10 00, 1001 90 91, ex 1001 90 99 (trigo blando de calidad alta), 1002 00, 1005 10 90, 1005 90 00 y 1007 00 90 es el precio representativo de importación cif diario, determinado con arreglo al método previsto en el artículo 4 de dicho Reglamento.
- (4) Procede fijar los derechos de importación para el período que comienza el 1 de junio de 2010, que se aplicarán hasta que se fijen otros.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

En el anexo I del presente Reglamento, se fijan, sobre la base de los datos que figuran en el anexo II, los derechos de importación contemplados en el artículo 136, apartado 1, del Reglamento (CE) n° 1234/2007 aplicables en el sector de los cereales a partir del 1 de junio de 2010.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 1 de junio de 2010.

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

Hecho en Bruselas, el 31 de mayo de 2010.

*Por la Comisión,
en nombre del Presidente*

Jean-Luc DEMARTY

*Director General de Agricultura
y Desarrollo Rural*

⁽¹⁾ DO L 299 de 16.11.2007, p. 1.

⁽²⁾ DO L 161 de 29.6.1996, p. 125.

ANEXO I

Derechos de importación de los productos contemplados en el artículo 136, apartado 1, del Reglamento (CE) n° 1234/2007 aplicables a partir del 1 de junio de 2010

Código NC	Designación de la mercancía	Derecho de importación ⁽¹⁾ (EUR/t)
1001 10 00	TRIGO duro de calidad alta	0,00
	de calidad media	0,00
	de calidad baja	0,00
1001 90 91	TRIGO blando para siembra	0,00
ex 1001 90 99	TRIGO blando de calidad alta que no sea para siembra	0,00
1002 00 00	CENTENO	13,98
1005 10 90	MAÍZ para siembra que no sea híbrido	0,00
1005 90 00	MAÍZ que no sea para siembra ⁽²⁾	0,00
1007 00 90	SORGO para grano que no sea híbrido para siembra	13,98

⁽¹⁾ Los importadores de las mercancías que lleguen a la Comunidad por el Océano Atlántico o vía el Canal de Suez en aplicación del artículo 2, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 1249/96 podrán acogerse a las siguientes reducciones de los derechos:

- 3 EUR/t, si el puerto de descarga se encuentra en el Mar Mediterráneo o en el Mar Negro,
- 2 EUR/t, si el puerto de descarga se encuentra en Dinamarca, Estonia, Irlanda, Letonia, Lituania, Polonia, Finlandia, Suecia o el Reino Unido o en la costa atlántica de la Península Ibérica.

⁽²⁾ Los importadores que reúnan las condiciones establecidas en el artículo 2, apartado 5, del Reglamento (CE) n° 1249/96 podrán acogerse a una reducción a tanto alzado de 24 EUR/t.

ANEXO II

Datos para el cálculo de los derechos fijados en el anexo I

14.5.2010-28.5.2010

- 1) Valores medios correspondientes al período de referencia previsto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 1249/96:

(EUR/t)

	Trigo blando ⁽¹⁾	Maíz	Trigo duro, calidad alta	Trigo duro, calidad medi ⁽²⁾	Trigo duro, calidad baja ⁽³⁾	Centeno
Bolsa	Minneapolis	Chicago	—	—	—	—
Cotización	165,97	116,10	—	—	—	—
Precio fob EE.UU.	—	—	138,17	128,17	108,17	84,83
Prima Golfo	—	16,37	—	—	—	—
Prima Grandes Lagos	36,08	—	—	—	—	—

⁽¹⁾ Prima positiva de un importe de 14 EUR/t incorporada [artículo 4, apartado 3, del Reglamento (CE) n° 1249/96].

⁽²⁾ Prima negativa de un importe de 10 EUR/t [artículo 4, apartado 3, del Reglamento (CE) n° 1249/96].

⁽³⁾ Prima negativa de un importe de 30 EUR/t [artículo 4, apartado 3, del Reglamento (CE) n° 1249/96].

- 2) Valores medios correspondientes al período de referencia previsto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 1249/96:

Fletes/gastos: Golfo de México–Rotterdam: 30,61 EUR/t

Fletes/gastos: Grandes Lagos–Rotterdam: 63,21 EUR/t

DIRECTIVAS

DIRECTIVA 2010/32/UE DEL CONSEJO

de 10 de mayo de 2010

que aplica el Acuerdo marco para la prevención de las lesiones causadas por instrumentos cortantes y punzantes en el sector hospitalario y sanitario celebrado por HOSPEEM y EPSU

(Texto pertinente a efectos del EEE)

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y, en particular, el artículo 155, apartado 2,

Vista la propuesta de la Comisión Europea,

Considerando lo siguiente:

- (1) En virtud del artículo 155, apartado 2, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea («TFUE»), los interlocutores sociales pueden pedir conjuntamente que los acuerdos por ellos celebrados a nivel de la Unión en los ámbitos sujetos al artículo 153 del TFUE sean aplicados mediante una decisión del Consejo sobre una propuesta de la Comisión.
- (2) Por carta de 17 de noviembre de 2008, las organizaciones europeas de interlocutores sociales HOSPEEM (*European Hospital and Healthcare Employers' Association* — Asociación Europea de los Empresarios del Sector Hospitalario y Sanitario, una organización sectorial que representa a los empleadores) y EPSU (*European Federation of Public Services Unions* — Federación Sindical Europea de los Servicios Públicos, una organización sindical europea) comunicaron a la Comisión su deseo de entablar negociaciones, con arreglo al artículo 138, apartado 4, y el artículo 139 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea («Tratado CE») ⁽¹⁾, con objeto de celebrar el Acuerdo marco para la prevención de las lesiones causadas por instrumentos cortantes y punzantes en el sector hospitalario y sanitario.
- (3) El 17 de julio de 2009 los interlocutores sociales europeos firmaron el texto de un Acuerdo marco para la prevención de las lesiones causadas por instrumentos cortantes y punzantes en el sector hospitalario y sanitario.
- (4) Dado que los objetivos de la presente Directiva, a saber, lograr un entorno de trabajo lo más seguro posible mediante la prevención de heridas que puedan ser causadas a los trabajadores con cualquier instrumental médico

cortopunzante (incluidos los pinchazos de agujas) y la protección de los trabajadores expuestos en el sector hospitalario y sanitario, no pueden ser alcanzados de manera suficiente por los Estados miembros y, por consiguiente, pueden lograrse mejor a nivel de la Unión, la Unión puede adoptar medidas conforme al principio de subsidiariedad consagrado en el artículo 5 del Tratado de la Unión Europea. De conformidad con el principio de proporcionalidad enunciado en dicho artículo, la presente Directiva no excede de lo necesario para alcanzar dichos objetivos.

- (5) La Comisión ha elaborado su propuesta de Directiva teniendo en cuenta el carácter representativo de las partes signatarias, habida cuenta del ámbito del Acuerdo, para el sector hospitalario y sanitario, su mandato, la legalidad de las cláusulas del Acuerdo Marco y la conformidad de este con las disposiciones pertinentes relativas a las pequeñas y medianas empresas.
- (6) La Comisión ha informado de su propuesta al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social Europeo.
- (7) El Parlamento Europeo adoptó el 11 de febrero de 2010 una Resolución sobre la propuesta.
- (8) El objeto del Acuerdo marco, según establece su cláusula 1, es fomentar la consecución de uno de los objetivos de la política social, concretamente la mejora de las condiciones laborales.
- (9) La cláusula 11 permite a los Estados miembros y a la Comunidad (desde el 1 de diciembre de 2009 sustituida por la Unión) mantener e introducir disposiciones que sean más favorables para la protección de los trabajadores contra las heridas causadas por instrumental médico cortopunzante.
- (10) Los Estados miembros deben prever sanciones efectivas, proporcionadas y disuasorias en caso de incumplimiento de las obligaciones impuestas por la presente Directiva.

⁽¹⁾ Nueva numeración: Artículos 154, apartado 4, y 155 del TFUE.

- (11) Los Estados miembros pueden confiar a los interlocutores sociales, a petición conjunta de estos, la aplicación de la presente Directiva, a condición de que adopten todas las disposiciones necesarias para garantizar, en todo momento, los resultados fijados por la presente Directiva.
- (12) De conformidad con el punto 34 del Acuerdo interinstitucional «Legislar mejor»⁽¹⁾, se alienta a los Estados miembros a establecer, en su propio interés y en el de la Unión, sus propios cuadros, que muestren, en la medida de lo posible, la concordancia entre la presente Directiva y las medidas de transposición, y a hacerlos públicos.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DIRECTIVA:

Artículo 1

La presente Directiva aplica el Acuerdo marco para la prevención de las lesiones causadas por instrumentos cortantes y punzantes en el sector hospitalario y sanitario, firmado por los interlocutores sociales europeos HOSPEEM y EPSU el 17 de julio de 2009, tal y como figura en el anexo.

Artículo 2

Los Estados miembros determinarán las sanciones aplicables en caso de infracción de las disposiciones nacionales promulgadas en aplicación de la presente Directiva. Las sanciones serán efectivas, proporcionadas y disuasorias.

Artículo 3

1. Los Estados miembros pondrán en vigor las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas necesarias para dar

cumplimiento a lo establecido en la presente Directiva o se asegurarán de que los interlocutores sociales establezcan las medidas necesarias mediante acuerdo, a más tardar el 11 de mayo de 2013. Informarán de ello inmediatamente a la Comisión.

Cuando los Estados miembros adopten dichas disposiciones, estas harán referencia a la presente Directiva o irán acompañadas de dicha referencia en su publicación oficial. Los Estados miembros establecerán las modalidades de la mencionada referencia.

2. Los Estados miembros comunicarán a la Comisión el texto de las principales disposiciones de Derecho interno que adopten en el ámbito regulado por la presente Directiva.

Artículo 4

La presente Directiva entrará en vigor a los veinte días de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

Artículo 5

Los destinatarios de la presente Directiva son los Estados miembros.

Hecho en Bruselas, el 10 de mayo de 2010.

Por el Consejo

La Presidenta

Á. GONZÁLEZ-SINDE REIG

⁽¹⁾ DO C 321 de 31.12.2003, p. 1.

ANEXO

ACUERDO MARCO PARA LA PREVENCIÓN DE LESIONES CAUSADAS POR INSTRUMENTOS CORTANTES Y PUNZANTES EN EL SECTOR HOSPITALARIO Y SANITARIO**Preámbulo:**

1. Todos los actores del sector hospitalario y sanitario deben ser conscientes de la importancia de la salud y la seguridad en el trabajo. El respeto de las medidas de prevención y de protección contra las lesiones innecesarias tendrá un efecto positivo en los recursos.
2. La salud y seguridad de los trabajadores es fundamental y está estrechamente vinculada a la salud de los pacientes, formando la base de la calidad de los servicios prestados.
3. El proceso de elaboración y aplicación de políticas en relación con el instrumental médico cortopunzante debería ser el resultado del diálogo social.
4. HOSPEEM (*European Hospital and Healthcare Employers' Association* — Asociación Europea de los Empresarios del Sector Hospitalario y Sanitario) y la EPSU (*European Public Services Union* — Federación Sindical Europea de los Servicios Públicos), los interlocutores sociales europeos reconocidos del sector hospitalario y sanitario, han acordado lo siguiente:

Consideraciones generales:

1. Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, en particular, los artículos 138 y 139, apartado 2 ⁽¹⁾,
2. Vista la Directiva 89/391/CEE del Consejo, de 12 de junio de 1989, relativa a la aplicación de medidas para promover la mejora de la seguridad y de la salud de los trabajadores en el trabajo ⁽²⁾,
3. Vista la Directiva 89/655/CEE del Consejo, de 30 de noviembre de 1989, relativa a las disposiciones mínimas de seguridad y de salud para la utilización por los trabajadores en el trabajo de los equipos de trabajo ⁽³⁾,
4. Vista la Directiva 2000/54/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de septiembre de 2000, sobre la protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición a agentes biológicos durante el trabajo ⁽⁴⁾,
5. Vista la estrategia comunitaria 2007-2012 para la salud y la seguridad en el trabajo ⁽⁵⁾,
6. Vista la Directiva 2002/14/CE del Parlamento Europeo y el Consejo, de 11 de marzo de 2002, por la que se establece un marco general relativo a la información y la consulta de los trabajadores en la Comunidad Europea ⁽⁶⁾,
7. Vista la Resolución del Parlamento Europeo, de 6 de julio de 2006, sobre la protección del personal sanitario de la Unión Europea contra las infecciones de transmisión hemática resultantes de heridas causadas por pinchazos de agujas [2006/2015(INI)],
8. Vista la consulta correspondiente a la primera y la segunda fase de la Comisión Europea sobre la protección del personal sanitario europeo contra las infecciones de transmisión hemática resultantes de heridas causadas por pinchazos de agujas,
9. Vistos los resultados del seminario técnico de EPSU-HOSPEEM de 7 de febrero de 2008 sobre heridas causadas por pinchazos de agujas,
10. Vista la jerarquía de principios generales de prevención establecidos en el artículo 6 de la Directiva 89/391/CEE, así como las medidas de prevención definidas en los artículos 3, 5 y 6 de la Directiva 2000/54/CE,
11. Vistas las directrices conjuntas OIT/OMS sobre los servicios de salud y el VIH/SIDA, y las directrices conjuntas OIT/OMS sobre la profilaxis post-exposición para prevenir la infección del VIH,
12. Respetando plenamente las legislaciones nacionales y los convenios colectivos existentes;
13. Considerando la necesidad de emprender acciones para evaluar el ámbito de incidencia de las heridas causadas por instrumental médico cortopunzante en el sector hospitalario y sanitario, y las pruebas científicas de que las medidas de prevención y protección pueden reducir significativamente la existencia de accidentes e infecciones;

⁽¹⁾ Nueva numeración: Artículos 154 y 155, apartado 2, del TFUE.

⁽²⁾ DO L 183 de 29.6.1989, p. 1.

⁽³⁾ DO L 393 de 30.12.1990, p. 13. La Directiva ha sido codificada posteriormente en la Directiva 2009/104/CE (DO L 260 de 3.10.2009, p. 5).

⁽⁴⁾ DO L 262 de 17.10.2000, p. 21.

⁽⁵⁾ COM(2007) 62 final, de 21.2.2007.

⁽⁶⁾ DO L 80 de 23.3.2002, p. 29.

14. Considerando que el proceso completo de evaluación de riesgos es una condición previa para adoptar las acciones apropiadas de prevención de heridas e infecciones;
15. Considerando que los empleadores y los representantes de los trabajadores en materia de salud y seguridad deben cooperar para la prevención y la protección de los trabajadores contra las heridas e infecciones causadas por instrumental médico cortopunzante;
16. Considerando que el personal sanitario es el principal afectado por las heridas causadas por instrumental médico cortopunzante, aunque no es el único;
17. Considerando que, aunque no se consideran trabajadores según el presente acuerdo, los estudiantes que llevan a cabo una formación clínica como parte de sus estudios deben estar cubiertos por las medidas de prevención y protección descritas en el acuerdo, estando las responsabilidades reguladas mediante la legislación y la práctica nacionales;

Cláusula 1: Objeto

El objeto del presente acuerdo marco es:

- lograr un entorno de trabajo lo más seguro posible,
- prevenir las heridas causadas a los trabajadores con cualquier instrumental médico cortopunzante (incluidos los pinchazos de agujas),
- proteger a los trabajadores expuestos,
- establecer un enfoque integrado por el que se definan políticas de evaluación de riesgos, prevención de riesgos, formación, información, sensibilización y supervisión,
- poner en marcha procedimientos de respuesta y seguimiento.

Cláusula 2: Ámbito

El presente acuerdo se aplica a todos los trabajadores del sector hospitalario y sanitario, y a todos los que están bajo la dirección y supervisión de los empleadores. Los empleadores deben realizar esfuerzos para garantizar que los subcontratistas respetan las disposiciones establecidas en el presente acuerdo.

Cláusula 3: Definiciones

Conforme a los términos del presente acuerdo:

1. «Trabajadores»: toda persona empleada por un empleador, incluidas las que estén en período de formación o prácticas realizando actividades y servicios directamente relacionados con el sector hospitalario y sanitario. Los trabajadores empleados a través de una empresa de trabajo temporal conforme a los términos de la Directiva 91/383/CEE del Consejo, por la que se completan las medidas tendientes a promover la mejora de la seguridad y de la salud en el trabajo de los trabajadores con una relación laboral de duración determinada o de empresas de trabajo temporal⁽¹⁾, entran en el ámbito del presente acuerdo.
2. «Lugares de trabajo comprendidos»: las organizaciones/servicios de atención sanitaria de los sectores público y privado, y cualquier otro lugar donde se realicen y presten servicios/actividades de salud, bajo la dirección y supervisión del empleador.
3. «Empleadores»: personas físicas/jurídicas que tengan una relación laboral con los trabajadores. Son responsables de la gestión, organización y prestación de la atención sanitaria y de las actividades y servicios directamente relacionados efectuados por los trabajadores.
4. «Instrumental médico cortopunzante»: objetos o instrumentos necesarios para el ejercicio de actividades específicas de la atención sanitaria, que puedan cortar, pinchar y causar una herida o infección. El instrumental médico cortopunzante se considera equipo de trabajo conforme a los términos de la Directiva 89/655/CEE sobre equipos de trabajo.
5. «Jerarquía de medidas»: se define en función de su eficacia para evitar, eliminar y reducir riesgos tal y como se define en el artículo 6 de la Directiva 89/391/CEE y los artículos 3, 5 y 6 de la Directiva 2000/54/CE.
6. «Medidas preventivas específicas»: medidas adoptadas para prevenir las heridas o la transmisión de infecciones en la prestación de actividades y servicios relacionados directamente con la atención hospitalaria y sanitaria, incluyendo el uso del equipo necesario más seguro y basándose en la evaluación de riesgos y los métodos seguros de eliminación del instrumental médico cortopunzante.
7. «Representantes de los trabajadores»: toda persona elegida, nombrada o designada de conformidad con la legislación o la práctica nacional para representar a los trabajadores.

⁽¹⁾ DO L 206 de 29.7.1991, p. 19.

8. «Los representantes de los trabajadores en materia de salud y seguridad» se definen, según el artículo 3, letra c), de la Directiva 89/391/CEE, como «cualquier persona elegida, nombrada o designada, de conformidad con las legislaciones y/o los usos nacionales, como delegado de los trabajadores para los problemas de la protección de la seguridad y de la salud de los trabajadores en el trabajo».
9. «Subcontratista»: cualquier persona que dispense servicios y realice actividades directamente relacionadas con la atención hospitalaria y sanitaria en el marco de las relaciones de trabajo contractuales establecidas con el empleador.

Cláusula 4: Principios

1. Un personal sanitario bien formado, dotado de los recursos adecuados y protegido, juega un papel esencial en la prevención de las heridas y las infecciones causadas por instrumental médico cortopunzante. La prevención de la exposición constituye la estrategia clave para eliminar o reducir el riesgo de heridas o de infecciones en el ejercicio profesional.
2. La función de los representantes en materia de seguridad y salud es clave en la prevención de riesgos y la protección.
3. El empleador tiene la obligación de garantizar la seguridad y salud de los trabajadores en todos los aspectos relacionados con el trabajo, incluyendo los factores psicosociales y la organización del trabajo.
4. Será responsabilidad de cada trabajador, siempre que sea posible, velar por su seguridad y su salud personales, así como por las de otras personas afectadas por sus actos en el trabajo, de acuerdo con su formación y las instrucciones dadas por su empleador.
5. El empleador propiciará un entorno donde los trabajadores y sus representantes participen en el desarrollo de las políticas y prácticas de seguridad y salud.
6. El principio de respeto a las medidas preventivas específicas indicadas en las cláusulas 5-10 del presente acuerdo implica que nunca debe suponerse que no hay riesgo. Se aplicará la jerarquía de principios generales de prevención según el artículo 6 de la Directiva 89/391/CEE y los artículos 3, 5 y 6 de la Directiva 2000/54/CE.
7. Los empleadores y los representantes de los trabajadores deben colaborar al nivel apropiado para eliminar y prevenir los riesgos, proteger la salud y la seguridad de los trabajadores y crear un entorno de trabajo seguro, incluyendo la consulta sobre la elección y el uso de un equipo seguro y la identificación de la manera más óptima de llevar a cabo los procesos de formación, información y sensibilización.
8. Las acciones se deben emprender a través de un proceso de información y consulta, de conformidad con las leyes o los convenios colectivos nacionales.
9. La eficacia de las medidas de sensibilización conlleva obligaciones compartidas por los empleadores, los trabajadores y sus representantes.
10. Para lograr un lugar de trabajo lo más seguro posible es fundamental combinar medidas de planificación, sensibilización, información, formación, prevención y supervisión.
11. Promover la cultura «sin culpa». Los procedimientos de notificación de incidentes se deben centrar en factores de orden sistémico más que en errores individuales. La notificación sistemática se debe considerar como un procedimiento aceptado.

Cláusula 5: Evaluación de riesgos

1. Los procedimientos de evaluación de riesgos se deben realizar de conformidad con los artículos 3 y 6 de la Directiva 2000/54/CE y los artículos 6 y 9 de la Directiva 89/391/CEE.
2. La evaluación de riesgos incluirá la determinación de la exposición, asumida la importancia de un entorno de trabajo suficientemente dotado y organizado, y comprenderá todas las situaciones donde exista una herida, sangre u otro material potencialmente infeccioso.
3. La evaluación de riesgos debe tener en cuenta la tecnología, organización del trabajo, condiciones laborales, nivel de cualificaciones, factores psicosociales laborales e influencia de factores relacionados con el entorno de trabajo. Así se logrará:
 - determinar cómo eliminar la exposición,
 - considerar posibles sistemas alternativos.

Cláusula 6: Eliminación, prevención y protección

1. Cuando los resultados de la evaluación de riesgos revelen un riesgo de heridas con instrumental cortopunzante o de infección, se debe eliminar la exposición de los trabajadores a través de las siguientes medidas, sin importar el orden:
 - Especificar y aplicar procedimientos seguros para la utilización y eliminación del instrumental médico cortopunzante y de los residuos contaminados. Estos procedimientos se reevaluarán periódicamente y formarán parte integrante de las medidas de información y formación de los trabajadores incluidas en la cláusula 8.

- Eliminar el uso innecesario de instrumental cortopunzante mediante la aplicación de cambios en la práctica y, basándose en los resultados de la evaluación de riesgos, proporcionar dispositivos médicos que incorporen mecanismos de protección integrados.
 - La práctica de reencapsulado deberá prohibirse con efecto inmediato.
2. Vistas la actividad y la evaluación de riesgos, el riesgo de exposición se debería reducir tanto como fuera necesario para proteger de manera adecuada la seguridad y salud de los trabajadores afectados. Se aplicarán las siguientes medidas a la luz de los resultados de la evaluación de riesgos:
- Poner en marcha procedimientos eficaces de eliminación de residuos e instalar contenedores técnicamente seguros y debidamente señalados para el manejo del instrumental cortopunzante y el material de inyección desechables, tan cerca como sea posible de las áreas donde se utiliza o ubica el instrumental cortopunzante.
 - Prevenir el riesgo de infecciones mediante la aplicación de sistemas de trabajo seguros, como:
 - a) la elaboración de una política de prevención global y coherente que abarque la tecnología, la organización del trabajo, las condiciones laborales, los factores psicosociales relacionados con el trabajo y la influencia de factores relacionados con el entorno de trabajo;
 - b) la formación;
 - c) la aplicación de procedimientos de vigilancia de la salud de conformidad con el artículo 14 de la Directiva 2000/54/CE.
 - Utilización de equipos de protección individual.
3. Si la evaluación mencionada en la cláusula 5 revela que existe un riesgo para la salud y la seguridad de los trabajadores debido a la exposición a agentes biológicos para los que existen vacunas eficaces, la vacunación debe ser ofrecida a dichos trabajadores.
4. La vacunación y, si fuera necesario, su recordatorio se deben realizar conforme a la legislación o la práctica nacional, incluyendo la determinación del tipo de vacunas.
- Se debe informar a los trabajadores de los beneficios y desventajas de la vacunación y de la no vacunación.
 - La vacunación debe ofrecerse de manera gratuita a todos los trabajadores y a los estudiantes que realicen actividades sanitarias y afines en el lugar de trabajo.

Cláusula 7: Información y sensibilización

Como el instrumental cortopunzante se considera equipo de trabajo de acuerdo con los términos de la Directiva 89/655/CEE ⁽¹⁾, además de la información y de las instrucciones proporcionadas por escrito a los trabajadores según especifica el artículo 6 de la Directiva 89/655/CEE, el empleador deberá adoptar las siguientes medidas:

- poner de manifiesto los diferentes riesgos,
- ofrecer orientaciones sobre la legislación existente,
- promover las buenas prácticas relativas a la prevención y registro de incidentes/accidentes,
- aumentar la sensibilización mediante el desarrollo de actividades y materiales de promoción en asociación con los sindicatos representativos y/o los representantes de los trabajadores,
- facilitar información sobre los programas de apoyo disponibles.

Cláusula 8: Formación

Además de las medidas establecidas en el artículo 9 de la Directiva 2000/54/CE, se debe ofrecer formación adecuada sobre las políticas y procedimientos asociados a las heridas causadas por instrumental cortopunzante, incluyendo:

- uso adecuado de dispositivos médicos que incorporen mecanismos de protección contra instrumental cortopunzante,
- iniciación para todo el personal temporal o nuevo,
- los riesgos asociados a la exposición a sangre y fluidos corporales,
- medidas preventivas que incluyan las precauciones estándares, los sistemas seguros de trabajo, los procedimientos de uso y eliminación, y la importancia de la inmunización, según los procedimientos vigentes en el lugar de trabajo,
- procedimientos de notificación, respuesta y seguimiento, y su importancia,
- medidas en caso de heridas.

⁽¹⁾ La Directiva ha sido codificada posteriormente en la Directiva 2009/104/CE.

Los empleadores deben organizar y proporcionar la formación que sea obligatoria para los trabajadores. Los empleadores deben permitir a los trabajadores asistir a la formación. Esta formación se debe organizar periódicamente y debe tener en cuenta los resultados de la supervisión, modernización y mejoras.

Cláusula 9: Notificación

1. Se incluye la revisión de los procedimientos de notificación implantados, en colaboración con los representantes en materia de seguridad y salud o los representantes pertinentes de los empleadores/trabajadores. Los mecanismos de notificación incluirán sistemas locales, nacionales y europeos.
2. Los trabajadores deberán notificar inmediatamente cualquier accidente o incidente con instrumental cortopunzante a los empresarios o a la persona responsable, o a la persona encargada de la seguridad y de la salud en el trabajo.

Cláusula 10: Respuesta y seguimiento

Se establecerán políticas y procedimientos adecuados en aquellos lugares donde se pueda producir una herida causada por instrumental cortopunzante. Todos los trabajadores deberán ser informados acerca de estas políticas y procedimientos. Estos se establecerán conforme a la legislación y a los convenios colectivos europeos y nacionales/regionales, según corresponda.

Concretamente, se deberán adoptar las siguientes acciones:

- El empleador toma medidas inmediatas para atender al trabajador lesionado, incluyendo la profilaxis post-exposición y las pruebas médicas necesarias cuando tengan una justificación médica, así como la adecuada vigilancia de la salud, de acuerdo con la cláusula 6, punto 2, letra c).
- El empleador investiga las causas y circunstancias, y registra el accidente/incidente adoptando, cuando sea necesario, las acciones necesarias. El trabajador debe aportar la información relevante en el momento adecuado para completar los pormenores del accidente o incidente.
- En caso de lesión, el empleador deberá tener en cuenta los siguientes pasos que incluyen garantizar el tratamiento médico y, en su caso, aconsejar a los trabajadores. La rehabilitación, la continuidad en el trabajo y el acceso a una compensación deberán realizarse conforme a la legislación o a los convenios nacionales o sectoriales.

La confidencialidad de la lesión, del diagnóstico y del tratamiento es primordial y se debe respetar.

Cláusula 11: Disposiciones de aplicación

El presente acuerdo se aplicará sin perjuicio de las disposiciones nacionales y comunitarias ⁽¹⁾ existentes y futuras que sean más favorables para la protección de los trabajadores contra las heridas causadas por instrumental médico cortopunzante.

Las partes firmantes solicitan a la Comisión que someta el presente acuerdo marco a la decisión del Consejo con el fin de que sea vinculante en los Estados miembros de la Unión Europea.

Si la aplicación del presente acuerdo se hace mediante una decisión del Consejo, a nivel europeo y sin perjuicio de las respectivas funciones de la Comisión, de los tribunales nacionales y del Tribunal Europeo de Justicia, la Comisión podrá solicitar el parecer de las partes firmantes acerca de su interpretación.

Las partes firmantes revisarán la aplicación del presente acuerdo transcurridos cinco años desde la fecha de la decisión del Consejo si así lo exigiera alguna de las partes del acuerdo.

Bruselas, a 17 de julio de 2009.

Por EPSU
Karen JENNINGS
Por HOSPEEM
Godfrey PERERA

⁽¹⁾ «Comunitarias» ha quedado sustituido desde el 1 de diciembre de 2009 por «de la Unión».

DIRECTIVA 2010/34/UE DE LA COMISIÓN**de 31 de mayo de 2010****por la que se modifica el anexo I de la Directiva 91/414/CEE del Consejo respecto a la ampliación del uso de la sustancia activa penconazol****(Texto pertinente a efectos del EEE)**

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Vista la Directiva 91/414/CEE del Consejo, de 15 de julio de 1991, relativa a la comercialización de productos fitosanitarios ⁽¹⁾, y, en particular, su artículo 6, apartado 1,

Considerando lo siguiente:

- (1) Mediante la Directiva 2009/77/CE de la Comisión ⁽²⁾ se incluyó el penconazol como sustancia activa en el anexo I de la Directiva 91/414/CEE, con las disposiciones específicas de que los Estados miembros solo pueden autorizar los usos en invernaderos y de que el notificante debe facilitar información adicional sobre el destino y el comportamiento del metabolito de suelo U1 a más tardar el 31 de diciembre de 2011.
- (2) El 6 de mayo de 2009, el notificante presentó la información requerida a Alemania, que había sido designado Estado miembro ponente mediante el Reglamento (CE) n° 451/2000 de la Comisión ⁽³⁾. Alemania evaluó la información adicional y el 6 de noviembre de 2009 presentó a la Comisión una adenda al proyecto de informe de evaluación sobre el penconazol, que se distribuyó a los demás Estados miembros y a la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) para que presentaran sus observaciones. De los comentarios recibidos no se desprenden inquietudes importantes: ni los demás Estados miembros ni la EFSA plantearon observaciones tendentes a excluir la ampliación del uso. Los Estados miembros y la Comisión estudiaron el proyecto de informe de evaluación y la adenda en el Comité permanente de la cadena alimentaria y de sanidad animal; la revisión finalizó el 11 de mayo de 2010 con la adopción del informe de evaluación del penconazol de la Comisión.
- (3) La nueva información sobre el destino y el comportamiento del metabolito de suelo U1 presentada por el notificante y la reevaluación efectuada por el Estado miembro ponente indican que cabe esperar que los productos fitosanitarios que contienen penconazol satisfagan, en general, las disposiciones del artículo 5, apartado 1, letras a) y b), de la Directiva 91/414/CEE, en especial en cuanto a los usos previstos en el expediente original, examinados y detallados en el informe de evaluación de la Comisión. Por lo tanto, ya no es necesario restringir el uso del penconazol a invernaderos, según establecía la Directiva 91/414/CEE modificada por la Directiva 2009/77/CE.
- (4) Sin perjuicio de esta conclusión, conviene obtener información adicional sobre algunos puntos específicos. En el

artículo 6, apartado 1, de la Directiva 91/414/CEE se establece que la inclusión de una sustancia en el anexo I puede estar sujeta a condiciones. En este caso, procede exigir que el notificante presente información adicional sobre el destino y el comportamiento del metabolito de suelo CGA179944 en suelos ácidos.

- (5) Procede, por tanto, modificar la Directiva 91/414/CEE en consecuencia.
- (6) Las medidas previstas en la presente Directiva se ajustan al dictamen del Comité permanente de la cadena alimentaria y de sanidad animal.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DIRECTIVA:

Artículo 1

El anexo I de la Directiva 91/414/CEE queda modificado con arreglo a lo dispuesto en el anexo de la presente Directiva.

Artículo 2

Los Estados miembros adoptarán y publicarán las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas necesarias para dar cumplimiento a lo establecido en la presente Directiva a más tardar el 30 de junio de 2010. Comunicarán inmediatamente a la Comisión el texto de dichas disposiciones, así como una tabla de correspondencias entre las mismas y la presente Directiva.

Aplicarán dichas disposiciones a partir del 1 de julio de 2010.

Cuando los Estados miembros adopten dichas disposiciones, estas harán referencia a la presente Directiva o irán acompañadas de dicha referencia en su publicación oficial. Los Estados miembros establecerán las modalidades de la mencionada referencia.

Artículo 3

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

Artículo 4

Los destinatarios de la presente Directiva serán los Estados miembros.

Hecho en Bruselas, el 31 de mayo de 2010.

Por la Comisión

El Presidente

José Manuel BARROSO

⁽¹⁾ DO L 230 de 19.8.1991, p. 1.

⁽²⁾ DO L 172 de 2.7.2009, p. 23.

⁽³⁾ DO L 55 de 29.2.2000, p. 25.

ANEXO

En el anexo I de la Directiva 91/414/CEE, la columna «Disposiciones específicas» de la fila 292 se modifica del siguiente modo:

1) La parte A se sustituye por el texto siguiente:

«PARTE A

Solo se podrán autorizar los usos como fungicida.»

2) En el cuarto párrafo de la parte B, la primera frase:

«Los Estados miembros afectados exigirán que se presente información adicional sobre el destino y el comportamiento del metabolito de suelo U1.»,

se sustituye por:

«Los Estados miembros afectados exigirán que se presente información adicional sobre el destino y el comportamiento del metabolito de suelo CGA179944 en suelos ácidos.».

DECISIONES

DECISIÓN DEL CONSEJO

de 26 de abril de 2010

por la que se nombra a un miembro austriaco del Comité Económico y Social Europeo

(2010/305/UE)

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

DECIDE:

Artículo 1

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y, en particular, su artículo 302,

Se nombra al Sr. GAJDOSIK, Mitglied im Präsidium der Fraktion Christlicher Gewerkschafter im Österreichischen Gewerkschaftsbund, Vorsitzender der Fraktion Christlicher Gewerkschafter in der Gewerkschaft vida und Mitglied im Präsidium der vida (Grupo III. Representantes de otros intereses económicos y sociales), miembro del Comité Económico y Social Europeo por el resto del período de mandato, es decir, hasta el 20 de septiembre de 2010.

Vista la Decisión 2006/524/CE, Euratom del Consejo ⁽¹⁾,

Artículo 2

Vista la propuesta presentada por el Gobierno austriaco,

La presente Decisión surtirá efecto el día de su adopción.

Visto el dictamen de la Comisión,

Hecho en Luxemburgo, el 26 de abril de 2010.

Considerando que ha quedado vacante un puesto de miembro del Comité Económico y Social Europeo tras el término del mandato de don Heinz PETER,

Por el Consejo

El Presidente

M. Á. MORATINOS

⁽¹⁾ DO L 207 de 28.7.2006, p. 30.

EU Book shop

Todas las publicaciones de la UE
a su disposición !



bookshop.europa.eu

Precio de suscripción 2010 (sin IVA, gastos de envío ordinario incluidos)

Diario Oficial de la UE, series L + C, solo edición impresa	22 lenguas oficiales de la UE	1 100 EUR al año
Diario Oficial de la UE, series L + C, edición impresa + CD-ROM anual	22 lenguas oficiales de la UE	1 200 EUR al año
Diario Oficial de la UE, serie L, solo edición impresa	22 lenguas oficiales de la UE	770 EUR al año
Diario Oficial de la UE, series L + C, CD-ROM mensual (acumulativo)	22 lenguas oficiales de la UE	400 EUR al año
Suplemento del Diario Oficial (serie S: Anuncios de contratos públicos), CD-ROM, dos ediciones a la semana	Plurilingüe: 23 lenguas oficiales de la UE	300 EUR al año
Diario Oficial de la UE, serie C: Oposiciones	Lengua(s) en función de la oposición	50 EUR al año

La suscripción al *Diario Oficial de la Unión Europea*, que se publica en las lenguas oficiales de la Unión Europea, está disponible en 22 versiones lingüísticas. Incluye las series L (Legislación) y C (Comunicaciones e informaciones).

Cada versión lingüística es objeto de una suscripción aparte.

Con arreglo al Reglamento (CE) nº 920/2005 del Consejo, publicado en el Diario Oficial L 156 de 18 de junio de 2005, que establece que las instituciones de la Unión Europea no estarán temporalmente vinculadas por la obligación de redactar todos los actos en irlandés y de publicarlos en esta lengua, los Diarios Oficiales publicados en lengua irlandesa se comercializan aparte.

La suscripción al Suplemento del Diario Oficial (serie S: Anuncios de contratos públicos) reagrupa las 23 versiones lingüísticas oficiales en un solo CD-ROM plurilingüe.

Previa petición, las personas suscritas al *Diario Oficial de la Unión Europea* podrán recibir los anexos del Diario Oficial. La publicación de estos anexos se comunica mediante una «Nota al lector» insertada en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

El formato CD-ROM se sustituirá por el formato DVD durante el año 2010.

Venta y suscripciones

Las suscripciones a diversas publicaciones periódicas de pago, como la suscripción al *Diario Oficial de la Unión Europea*, están disponibles en nuestra red de distribuidores comerciales, cuya relación figura en la dirección siguiente de Internet:

http://publications.europa.eu/others/agents/index_es.htm

EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu>) ofrece acceso directo y gratuito a la legislación de la Unión Europea. Desde este sitio puede consultarse el *Diario Oficial de la Unión Europea*, así como los Tratados, la legislación, la jurisprudencia y la legislación en preparación.

Para más información acerca de la Unión Europea, consulte: <http://europa.eu>

