

## REGLAMENTO (CE) N° 1556/98 DE LA COMISIÓN

de 17 de julio de 1998

**que establece un derecho compensatorio provisional sobre las importaciones de barras de acero inoxidable originarias de la India y por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 1084/98, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de barras de acero inoxidable originarias de la India**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 2026/97 del Consejo, de 6 de octubre de 1997, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(1)</sup>, y, en particular, su artículo 12,

Visto el Reglamento (CE) n° 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad <sup>(2)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 905/98 <sup>(3)</sup>, y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo que sigue:

### A. PROCEDIMIENTO

- (1) En octubre de 1997, la Comisión comunicó mediante un anuncio (en lo sucesivo denominado «el anuncio de apertura») publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* <sup>(4)</sup> el inicio de un procedimiento antisubvenciones relativo a las importaciones en la Comunidad de barras de acero inoxidable originarias de la India y abrió una investigación.
- (2) El procedimiento se inició a consecuencia de una denuncia presentada por la Asociación europea de siderurgia (Eurofer) en nombre de varios productores comunitarios que representaban una proporción importante de la producción comunitaria de barras de acero inoxidable. La denuncia incluía pruebas de la concesión de subvenciones a dicho producto y del importante perjuicio resultante, que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.
- (3) La Comisión comunicó oficialmente a los productores comunitarios, exportadores, productores e importadores especialmente afectados, a los representantes del país exportador y a los denunciantes el inicio del procedimiento; ofreció a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar audiencia.

El Gobierno de la India, varios productores exportadores de la India así como algunos productores, importadores y proveedores comunitarios dieron a

conocer sus opiniones por escrito. Fueron oídas todas las partes que lo solicitaron dentro de los plazos fijados en el anuncio de apertura.

- (4) La Comisión envió cuestionarios a todas las partes notoriamente afectadas y recibió contestaciones del Gobierno de la India y de varias empresas de la Comunidad y de la India.
- (5) La Comisión recogió y verificó toda la información que consideró necesaria a efectos de la determinación preliminar de la subvención y del perjuicio y llevó a cabo visitas de inspección en los locales de las siguientes empresas:

#### a) *Productores comunitarios*

- Cogne Acciai Speciali Srl, Aosta, Italia,
- Krupp Edelstahlprofile GmbH, Siegen, Alemania,
- Rodacciai Spa, Bosisio Parrini, Italia,
- Sprint Metal Edelstahlziehereien GmbH, Hemer, Alemania,
- Trafilerie Bedini Srl, Peschiera Borromeo, Italia,
- Ugine-Savoie SA, Ugine, Francia.

Durante la visita de inspección, la empresa Rodacciai Spa decidió no cooperar y, por lo tanto, la información proporcionada por esta empresa no pudo tenerse en cuenta para la investigación.

#### b) *Gobierno de la India*

- Ministerio de Comercio, Nueva Delhi,
- Subsecretaría de Aduanas, Nueva Delhi,
- Ministerio de Hacienda, Nueva Delhi.

#### c) *Productores exportadores de la India*

- Bhansali Bright Bars Pvt Ltd, Mumbai,
- Facor (Ferro Alloys Corp. Ltd), Nagpur,
- Grand Foundry Ltd, Mumbai,
- Isibars Ltd, Mumbai,
- Mukand Ltd, Mumbai,
- Panchmahal Steel Ltd, Baroda,
- Raajratna Metal Industries Ltd, Ahmedabad,
- Venus Wire Industries Ltd, Mumbai,
- Viraj Alloys Ltd, Mumbai.

<sup>(1)</sup> DO L 288 de 21. 10. 1997, p. 1.

<sup>(2)</sup> DO L 56 de 6. 3. 1996, p. 1.

<sup>(3)</sup> DO L 128 de 30. 4. 1998, p. 18.

<sup>(4)</sup> DO C 328 de 30. 10. 1997, p. 16.

d) *Importadores en la Comunidad vinculados a los productores exportadores indios*

- Isibars GmbH, Düsseldorf, Alemania,
- Mukand International Ltd, Londres, Reino Unido.

e) *Importadores en la Comunidad no vinculados a los productores exportadores indios*

- Thyssen Schulte GmbH, Dortmund, Alemania,
- Ibero Edelstahlhandel & Co KG, Mülheim, Alemania,
- Metaalcompagnie «Brabant», Valkenswaard, Países Bajos.

En el curso de la investigación se constató que Ibero Edelstahlhandel y Thyssen Schulte estaban, de hecho, vinculados a productores comunitarios.

- (6) La investigación sobre las subvenciones cubrió el período del 1 de octubre de 1996 al 30 de junio de 1997 (en lo sucesivo denominado «período de investigación»). El examen del perjuicio abarcó desde 1994 hasta el fin del período de investigación.
- (7) El 30 de agosto de 1997 la Comisión inició una investigación antidumping sobre las importaciones del mismo producto originario de la India<sup>(1)</sup>. Esta investigación está todavía abierta; se impusieron unos derechos antidumping provisionales mediante el Reglamento (CE) n° 1084/98 de la Comisión<sup>(2)</sup>.

## B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

### 1. Producto considerado

- (8) El producto de que se trata son las barras y perfiles de acero inoxidable, simplemente obtenidos o acabados en frío, que contengan en peso el 2,5 % o más de níquel, de sección circular y de otras secciones, clasificadas en los códigos 7222 20 11, 7222 20 21, 7222 20 31, y 7222 20 81 de la nomenclatura combinada.
- (9) El acero inoxidable se caracteriza por un contenido significativo de níquel, cromo y, a veces, molibdeno. Estas aleaciones protegen al acero inoxidable contra la corrosión. Varios consumidores industriales utilizan el acero inoxidable, entre otros, las industrias del automóvil, la construcción, la ingeniería mecánica y las químicas.
- (10) Existen muchos tipos diferentes de barras de acero inoxidable que se diferencian por la composición de su aleación, su forma, tolerancia y diámetro. A pesar de la existencia de estos diferentes tipos, todas se pueden clasificar como barras de acero inoxidable, porque tienen las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas y las mismas

aplicaciones y se distribuyen a través de los mismos canales de distribución. Por lo tanto, se considera que constituyen una sola categoría de producto a efectos de esta investigación.

### 2. Producto similar

- (11) La investigación estableció que las barras de acero inoxidable producidas y vendidas en la India o exportadas a la Comunidad y las producidas y vendidas en la Comunidad por los productores comunitarios denunciados tienen idénticas características físicas y aplicaciones y por ello son productos similares, en el sentido del apartado 5 del artículo 1 del Reglamento (CE) n° 2026/97 (en lo sucesivo denominado «el Reglamento de base»).

## C. SUBVENCIONES

### 1. Introducción

- (12) Sobre la base de la información contenida en la denuncia y de las respuestas al cuestionario de la Comisión, ésta investigó los siguientes cinco sistemas que, según se alega, implican la concesión de subvenciones a la exportación:
- sistema de cartilla,
  - sistema de cartilla de derechos,
  - sistema de mercancías capitales de fomento a exportación,
  - zonas de tratamiento de exportación/unidades orientadas a la exportación,
  - sistema de impuestos sobre la renta.
- (13) Los primeros cuatro sistemas están basados en la Ley de comercio exterior de 1992 (desarrollo y reglamento) (efectiva a partir del 7 de agosto de 1992) que derogó la Ley de control de las importaciones y exportaciones de 1947. La Ley de comercio exterior autoriza al Gobierno de la India a expedir notificaciones sobre la política de exportación e importación. Éstas se resumen en los documentos denominados «Política de exportación e importación» que se publican cada cinco años y se actualizan anualmente. Dos de estos documentos son importantes en el contexto del período de investigación y para el presente caso: los planes quinquenales 1992-97 y 1997-2002.
- El último sistema, el del impuesto sobre la renta, está basado en la Ley del impuesto sobre la renta de 1961, modificada anualmente por la Ley de finanzas.
- (14) Los objetivos declarados de la actual política de exportación e importación de la India son:
- acelerar la transición del país hacia una economía abierta al mundo y fuerte con objeto de obtener los máximos beneficios de la globalización de los mercados;

<sup>(1)</sup> DO C 264 de 30. 8. 1997, p. 2.

<sup>(2)</sup> DO L 155 de 29. 5. 1998, p. 3.

- estimular un desarrollo económico continuo proporcionando acceso a las materias primas básicas, semielaboradas, artículos de consumo y capitales requeridos para aumentar la producción;
- reforzar la resistencia y eficacia tecnológicas de la agricultura, la industria y los servicios indios, mejorando su competitividad, generando nuevas posibilidades de empleo y primando la adaptación a normas de calidad internacionalmente aceptadas;
- ofrecer a los consumidores productos de buena calidad a precios razonables.

(15) La Comisión examinó estos cinco sistemas habida cuenta de las políticas establecidas en los planes de Política de exportación e importación y en la Ley del impuesto sobre la renta de 1961 tal como ha sido modificada.

## 2. Sistema de cartilla («Passbook Scheme»)

(16) Se trata de un instrumento de la Política de exportación e importación para ayudar a la exportación, que entró en vigor el 30 de mayo de 1995.

### a) Criterios para su concesión

(17) El sistema está disponible para determinadas categorías de exportadores, es decir, los que fabrican en la India y posteriormente exportan («productores-exportadores») y los exportadores (independientemente de que sean productores o solamente operadores comerciales) que han obtenido alguno de los certificadas denominados «Export House», «Trading House», «Star Trading House» o «SuperStar Trading House». Esta última categoría de exportadores, que viene definida en el documento Política de exportación e importación, tiene que proporcionar pruebas de sus actividades previas de exportación.

### b) Puesta en práctica

(18) Cualquier exportador puede solicitar una cartilla, que tiene la forma de una libreta en la que se incorporarán los haberes y deberes correspondientes a los derechos y se expide automáticamente si la empresa es un exportador o productor reconocido o un exportador autorizado.

(19) Al exportador las mercancías acabadas, el exportador puede solicitar el correspondiente «crédito», que puede utilizar para pagar posteriormente derechos de aduana sobre sus importaciones. Para calcular este «crédito» se toman diversos elementos en consideración, de conformidad con las «Normas de importación y exportación» decretadas por el Gobierno para los productos exportados. Estas normas establecen cuáles son las cantidades normales de materias primas importadas que se requieren para producir una unidad del producto final. Las normas son establecidas por un Comité («Special Advance Licensing Committee») sobre la

base de un análisis técnico del proceso de producción y de la información estadística global. Aplicando estas normas el crédito se concede hasta una cantidad que corresponde a los derechos de aduana básicos pagaderos por los insumos utilizados por las industria india para producir el producto exportado. Otro elemento es la «adición mínima de valor» (MVA en sus siglas en inglés), que es el valor mínimo que el productor indio debe incorporar (a través de insumos nacionales o mano de obra) al valor de los insumos importados para producir las mercancías acabadas. La MVA para las exportaciones de los productos afectados ha sido fijada en un 33 % por las autoridades indias.

(20) El crédito concedido se incorpora a la cartilla y está disponible para compensar los derechos de aduana debidos sobre futuras importaciones de cualquier mercancía (por ejemplo: materias primas, capitales, etc.) excepto las incluidas en la «lista negativa de importaciones» de la Política de exportación e importación. Esta lista establece las mercancías que no pueden importarse o que sólo pueden serlo previa expedición por el Gobierno de un permiso especial al importador. Las mercancías importadas no necesitan tener ninguna relación con la producción real del exportador y pueden venderse en el mercado indio.

(21) Los créditos de la cartilla no son transferibles. La cartilla es válida durante un período de dos años desde la fecha de emisión pero una vez finalizados se permite utilizar, durante doce meses, el remanente de créditos. Al finalizar el tercer año, los créditos no utilizados expiran. En este calendario general no hay ningún plazo establecido para proceder a las solicitudes de créditos de las transacciones de exportación.

(22) Una vez utilizados todos los créditos de la cartilla, ésta es anulada y el tenedor tiene que pagar una tasa a la autoridad pertinente.

(23) En relación con la cartilla, el Gobierno ha manifestado en su respuesta al cuestionario:

«Gracias a este sistema, el exportador recupera gravámenes a la importación aplicados al producto exportado y no hay ninguna remisión de gravámenes para la importación del producto similar destinado al consumo en el país exportador. Por ello el sistema es conforme al Reglamento (CE) n° 3284/94 del Consejo (Reglamento antisubvenciones).».

(24) Como respuesta, debe considerarse que no hay ninguna diferencia en este punto entre este último Reglamento, ya derogado, y su sustituto, el Reglamento de base. El inciso ii) de la letra a) del apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base establece que no se considerará que la exención de derechos o impuestos en favor de un producto exportado es una subvención a condición de que se conceda de conformidad con las disposiciones de

los anexos I a III del Reglamento de base. La letra i) del anexo I (Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación) especifica que la remisión o devolución de cargas a la importación por una cuantía que exceda las percibidas sobre los insumos importados que se consuman en la producción del producto exportado constituye una subvención a la exportación. Además, el anexo II del Reglamento de base especifica que las autoridades, al determinar si los insumos que se consumen en el proceso de producción, deben establecer si el Gobierno del país exportador cuenta con un sistema o procedimiento para verificar qué insumos se consumen en el proceso de producción del producto importado. En el caso que nos ocupa, tal sistema no existe. De hecho, el beneficio concedido en la India a los exportadores de los productos afectados bajo la forma de créditos de la cartilla se calcula automáticamente sobre la base de las normas de exportación e importación independientemente de si se han importado los insumos, se ha pagado el derecho que les es aplicable o si realmente se han utilizado para producción destinada a la exportación.

Además, con arreglo a este sistema el exportador no está de ningún modo obligado a importar insumos reales o a consumir en el proceso de producción las mercancías importadas. Lo que sucede, en efecto, es que al exportador un producto final, se concede al exportador un crédito basado en el importe de los derechos de aduana que se considera se ha pagado por los insumos normalmente importados utilizados para producir el producto final. Este crédito puede utilizarse para compensar derechos de aduana debidos por importaciones futuras de cualquier producto. El beneficio se presenta al exportador bajo la forma de derechos de aduana sin pagar sobre las importaciones de cualquier producto (materias primas o capitales). Este sistema, por lo tanto, permite a un exportador importar mercancías sin pagar derechos de aduana una vez que ha exportado previamente otras mercancías. Por lo tanto, el sistema de cartilla no es un sistema de remisión o devolución en el sentido de la letra i) del anexo I o del anexo II del Reglamento de base.

#### c) *Conclusión sobre el sistema de cartilla*

- (25) Se trata de un sistema no permitido de remisión o devolución con arreglo a las disposiciones del Reglamento de base, puesto que el crédito de la cartilla no se calcula en relación con los insumos que realmente se consumen en el proceso de producción. Además, el exportador no tiene ninguna obligación de importar mercancías exentas de derechos para consumidores en el proceso de producción.

En todo caso, incluso suponiendo que el sistema fuese un sistema de remisión o devolución, no existe ninguna forma o procedimiento para confirmar qué insumos se consumen en el proceso de producción del producto exportado en el

sentido de la letra i) del anexo I y de los anexos II y III del Reglamento de base. El punto 5 del apartado II del anexo II y el punto 3 del apartado II del anexo III de dicho Reglamento establecen que para determinar si el Gobierno del país exportador no cuenta con tal sistema, el país exportador debe llevar a cabo, con el fin de determinar si se ha efectuado un pago excesivo, un nuevo examen basado en los insumos o las transacciones reales en cuestión. El Gobierno de la India no llevó a cabo tal examen. Por lo tanto, la Comisión no examinó si había de hecho exceso en la devolución de gravámenes a la importación por los insumos consumidos en la producción del producto exportado.

- (26) El sistema constituye una subvención porque la contribución financiera del Gobierno de la India bajo la forma de derechos no percibidos sobre las importaciones confiere un beneficio al titular de la cartilla, que puede importar mercancías libres de derechos utilizando los créditos obtenidos de las exportaciones. Se trata de una subvención supeditada por ley a la cuantía de las exportaciones y por tanto se considera que es específica de conformidad con la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base. Además, se considera que el requisito de adición mínima de valor (véase el considerando 19) requiere el uso de mercancías de origen nacional con preferencia a las importadas. A este respecto, el sistema de cartilla es una subvención específica en el sentido de la letra b) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.
- (27) A principios de 1997, el Gobierno de la India anunció que el sistema de cartilla concluyó efectivamente y que las demandas de crédito ya no podían hacerse para transacciones de exportación que tuviesen lugar después del 31 de marzo de 1997. Un exportador puede, sin embargo, continuar utilizando la cartilla ya expedida durante un período de tres años después de la fecha de emisión. Además, no hay ningún plazo para presentar las demandas de crédito para las transacciones de exportación hechas antes del 31 de marzo de 1997. Así pues, aunque técnicamente el sistema ha dejado de existir en esa forma, los exportadores pueden continuar beneficiándose de él importando mercancías, libres de derechos de aduana, hasta que todos los créditos se hayan agotado o hasta el 31 de marzo de 2000 a más tardar. En estas circunstancias, se considera que el sistema puede estar sujeto a medidas compensatorias.

#### d) *Cálculo del importe de la subvención*

- (28) El beneficio a los exportadores se ha calculado sobre la base del importe de los derechos de aduana normalmente debido sobre las importaciones hechas durante el período de investigación pero que no fue pagado con arreglo al sistema de cartilla. Para establecer el beneficio completo obtenido por el beneficiario bajo este sistema, el importe se ha

ajustado añadiendo el interés durante el período de investigación. Puesto que los beneficios de exenciones arancelarias se obtienen regularmente durante el período de investigación, son equivalentes a una serie de subvenciones. La práctica normal consiste en reflejar el beneficio obtenido por el beneficiario de subvenciones concedidas una sola vez añadiendo el interés comercial anual al importe nominal de la subvención, ya que se considera que se ha concedido la subvención en el primer día del período de investigación. Sin embargo, en el presente caso está claro que las subvenciones individuales pueden concederse en cualquier momento entre el primer y el último día del período de investigación. Por lo tanto, en vez de añadir el interés anual al importe total, se ha considerado apropiado asumir una subvención media en el punto central del período de investigación, y por lo tanto el interés debe cubrir un período de seis meses, equivalente a la mitad del índice comercial anual durante el período de investigación en la India, es decir, el 7,29 %. Esta cantidad (es decir, los derechos de aduana sin pagar más el interés) se ha asignado a las exportaciones totales durante el período de investigación.

Nueve empresas se beneficiaron de este sistema durante el período de investigación y obtuvieron subvenciones de entre el 0,2 % y el 84,5 %. Se concedieron deducciones vinculadas al pago de gastos para obtener la cartilla a las empresas que lo solicitaron. Una de las empresas solicitó una deducción adicional por gastos generados para obtener la subvención; los gastos correspondían a los honorarios de los consultores encargados de tramitar las solicitudes de las cartillas. De conformidad con la letra a) del apartado 1 del artículo 7 del Reglamento de base sólo se pueden conceder deducciones por los gastos generados para obtener la subvención. Dado que las empresas pueden beneficiarse del sistema sin necesidad de recurrir a consultores externos, la solicitud de deducción no está justificada.

La información relativa a este sistema que presentó Facor (Ferro Alloys Corp. Ltd) estaba incompleta. De conformidad con lo previsto en el apartado 1 del artículo 28 del Reglamento de base, los resultados provisionales relativos a subvenciones recibidas por esta empresa en virtud del sistema de cartilla se han efectuado sobre la base de los hechos disponibles. Teniendo en cuenta la ausencia de información fiable de otras fuentes independientes y para evitar recompensar la falta de cooperación, se consideró apropiado aplicar a esta empresa el índice de beneficio más alto del sistema de cartilla establecido para los exportadores que cooperaron, es decir, el 84,5 %.

### 3. Sistema de cartilla de derechos «Duty Entitlement Passbook Scheme», DEPB

(29) Otro instrumento de la Política de importación y exportación que implica ayudas a la exportación es

el DEPB, que entró en vigor el 7 de abril de 1997 y que es el sucesor del sistema de cartilla que concluyó el 31 de marzo de 1997. El DEPB tiene dos variantes:

- DEPB previo a la exportación,
- DEPB posterior a la exportación.

#### a) *DEPB previo a la exportación*

(30) Pueden acogerse a él los productores exportadores (es decir, todo fabricante indio que exporte) o los exportadores (es decir, intermediarios) ligados a fabricantes. Para ello la empresa debe haber exportado durante un período de tres años antes de presentar una solicitud de crédito.

Sin embargo, ningún productor/exportador del producto afectado solicitó o utilizó el DEPB previo a la exportación. Por ello la Comisión no tuvo que evaluar esta parte del sistema en el contexto de la investigación.

#### b) *Criterios para solicitar el DEPB posterior a la exportación*

(31) El DEPB posterior a la exportación es prácticamente idéntico a los sistemas de cartilla descritos anteriormente. Está disponible para los productores exportadores (es decir, todos los fabricantes indios que exportan) o para los exportadores (es decir, los operadores comerciales).

#### c) *Puesta en práctica del DEPB posterior a la exportación*

(32) Bajo este sistema, cualquier exportador puede solicitar créditos que se calculan como porcentaje del valor de los productos acabados exportados. Los índices del DEPB han sido establecidos por las autoridades indias para la mayor parte de los productos, incluidos los afectados, sobre la base de normas de exportación-importación. Se expide automáticamente un permiso que especifica el importe del crédito concedido.

Esta modalidad del DEPB permite el uso de tales créditos para cualquier importación posterior (por ejemplo, materias primas o capitales) no incluida en la lista negativa de importaciones. Tales mercancías importadas pueden venderse en el mercado interior (previo pago del impuesto de venta) o utilizarse de cualquier otra forma.

Los créditos DEPB son libremente transferibles. El permiso DEPB es válido durante un período de 12 meses desde la fecha de la concesión del permiso.

(33) Cuando se hayan utilizado todos los créditos, la empresa tiene que pagar un gasto a la autoridad pertinente.

d) *Conclusión sobre el DEPB posterior a la exportación*

- (34) Este sistema está claramente supeditado a la cuantía de la exportación. Cuando una empresa exporta mercancías, se le concede un crédito que puede utilizarse para compensar derechos de aduanas debidos por importaciones futuras de cualquier mercancía (bien sean materias primas o capitales). Al igual que el sistema de cartilla, no es un sistema permitido de remisión o devolución por las mismas razones indicadas anteriormente en el considerando 25. El sistema constituye una subvención porque la contribución financiera del Gobierno de la India bajo la forma de no percepción de derechos sobre las importaciones confiere un beneficio a una empresa, que puede importar mercancías libres de derechos de aduana. Es una subvención supeditada por ley a la cuantía de las exportaciones y por lo tanto se considera específica de conformidad con la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.

e) *Cálculo del importe de la subvención el DEPB posterior a la exportación*

- (35) No se encontró ninguna prueba de que las empresas se beneficiaran del DEPB posterior a la exportación durante el período de investigación. Sin embargo, teniendo en cuenta el hecho de que no se usaron los créditos durante el período de investigación, no les corresponde ningún beneficio compensatorio. A este respecto no se ha establecido margen de subvención en relación con este sistema.

**4. Sistema de fomento de la exportación de bienes de capital («Export Promotion Capital Goods Scheme», EPCGS)**

- (36) Otro instrumento de la política de importación y exportación que implica ayudas a la exportación es el sistema EPCGS, introducido el 1 de abril de 1990 y modificado el 5 de junio de 1995.

a) *Criterios para su concesión*

- (37) El EPCGS puede ser solicitado por los productores exportadores (es decir, por cualquier fabricante indio que exporte) o por los exportadores (es decir, los operadores comerciales). Desde el 1 de abril de 1997 los fabricantes vinculados a exportadores pueden también beneficiarse del sistema.

b) *Puesta en práctica*

- (38) Para beneficiarse del sistema, las empresas deben proporcionar a las autoridades pertinentes detalles del tipo y valor de los bienes de capital que importan. Dependiendo del nivel de compromiso de exportación que la empresa esté dispuesta a

aceptar, se le permite importar bienes de capital a un tipo nulo de derechos o a un tipo reducido. Se expide automáticamente un permiso que autoriza la importación a los tipos preferenciales.

Para cumplir con la obligación de exportación, las mercancías exportadas deben producirse utilizando los bienes de capital importados.

- (39) Hay que pagar una tasa para obtener el permiso.

c) *Conclusión sobre el EPCGS*

- (40) El EPCGS es una subvención sujeta a derechos compensatorios porque el pago por un exportador de un derecho reducido o nulo constituye una contribución financiera del Gobierno, que renuncia a ingresos, y se confiere un beneficio al beneficiario al reducir los derechos pagaderos o eximiéndolo por completo del pago de aranceles.

- (41) La subvención está supeditada por ley a la cuantía de las exportaciones en el sentido de la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base, puesto que no puede obtenerse sin comprometerse a exportar mercancías y por lo tanto se considera que es específica.

d) *Cálculo del importe de la subvención*

- (42) El beneficio para los exportadores se ha calculado sobre la base del importe de los derechos de aduana no pagados debidos por los bienes de capital importados durante un período que refleja la depreciación normal de tales capitales en la industria del producto en cuestión. Este período se ha establecido utilizando la media ponderada (sobre la base del volumen de producción de los productos afectados) de los períodos de depreciación para los capitales realmente importados bajo el EPCGS por cada empresa, resultando en un período normal de depreciación de 15,5 años. La cantidad calculada así atribuible al período de investigación se ha ajustado añadiendo el interés durante el período de investigación para establecer el beneficio completo conseguido por el beneficiario bajo este sistema. Dada la naturaleza de esta subvención, que es equivalente a una subvención pagada una sola vez, el tipo de interés comercial durante el período de investigación en la India, es decir, el 14,58 % se consideró apropiado. Esta cantidad se ha asignado a las exportaciones totales durante el período de investigación.

Tres empresas se beneficiaron de este sistema durante el período de investigación y obtuvieron subvenciones de entre el 0,1 % y el 1,1 %.

La información verificable respecto a este sistema que proporcionó Facor (Ferro Alloys Corp. Ltd) era incompleta. De conformidad con lo previsto en el apartado 1 del artículo 28 del Reglamento de base,

los resultados provisionales relativos a subvenciones recibidas por esta empresa bajo este sistema no podían basarse en la insuficiente información presentada y se han hecho sobre la base de los hechos disponibles. Teniendo en cuenta la ausencia de otra información fiable de fuentes independientes y para evitar recompensar la falta de cooperación, se consideró apropiado aplicar el índice de beneficio más alto de acuerdo con el sistema establecido para los otros exportadores que cooperaron a esta empresa, es decir, el 1,1 %.

Una empresa, Raajratna Metal Industries Ltd, utilizó el sistema en relación con maquinaria importada para la producción de un producto (barra de alambre) no sujeto a la investigación. La Comisión verificó que la maquinaria importada sólo podía utilizarse para las operaciones de acabado de la barra de alambre vendida por separado, es decir, que la maquinaria no se utilizó en la producción de barras de acero inoxidable brillante en ninguna etapa en el proceso de fabricación (incluida la producción de materia prima común). Se considera por lo tanto que en este caso la empresa no ha obtenido ningún beneficio del sistema para la fabricación de barras de acero inoxidable.

#### 5. Zonas de manipulación de exportaciones («Export Processing Zones», EPZ) y unidades orientadas a la exportación («Export Oriented Units», EOU)

- (43) Otro instrumento de la Política de exportación e importación que implica ayudas a la exportación es el sistema EPZ/EOU, que se introdujo el 22 de junio de 1994.

La Comisión comprobó que ningún fabricante del producto de que se trata estaba establecido en una EPZ o era una EOU. Por este razón la Comisión no tuvo necesidad de evaluar este sistema en el contexto de la investigación.

#### 6. Sistema de exención del impuesto sobre la renta («Income Tax Exemption Scheme», ITES)

- (44) La Ley de 1961 del impuesto sobre la renta es la base jurídica del ITES. La Ley, que se modifica anualmente mediante la Ley de finanzas, establece la base para la percepción de impuestos así como las exenciones y deducciones que pueden alegarse. Entre las exenciones que pueden ser alegadas por las empresas se encuentra las cubiertas por las secciones 10A, 10B y 80HHC de la Ley.

##### a) Criterios para su concesión

- (45) La exención conforme a la sección 10A puede ser alegada por las empresas establecidas en zonas francas. La exención conforme a la sección 10B puede ser alegada por las zonas orientadas a la exportación y la conforme a la sección 80HHC puede ser alegada por cualquier empresa que exporte mercancías.

##### b) Puesta en práctica

- (46) Para beneficiarse de las deducciones y exenciones de impuestos previamente mencionadas, la empresa hará la demanda pertinente al presentar su declaración fiscal a las autoridades tributarias a finales del año fiscal, que va del 1 de abril hasta el 31 de marzo. La declaración debe presentarse a las autoridades antes del 30 de noviembre siguiente. La evaluación final por las autoridades puede prolongarse hasta 3 años después de la presentación de dicha declaración. Una empresa solamente puede alegar una de las tres deducciones disponibles mencionadas anteriormente.

Conforme a las secciones 10A, 10B y 80HHC las empresas pueden alegar la exención de la renta imponible en concepto de beneficios conseguidos en las ventas de exportación. Sólo se utilizó la excepción 80HHC de la ley del impuesto sobre la renta durante el período investigado.

##### c) Conclusión sobre el ITES

- (47) La letra e) de la Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación (anexo I del Reglamento de base) hace referencia «a la exención total o parcial... en función de las exportaciones, de los impuestos directos...» como una subvención a la exportación. Con el ITES, el Gobierno de la India confiere una contribución financiera a la empresa al renunciar a ingresos bajo la forma de impuestos directos que de otro modo serían debidos si las exenciones del impuesto sobre la renta no fueran alegadas por la empresa. Esta contribución financiera confiere un beneficio al beneficiario al reducir su renta imponible.

- (48) La subvención está supeditada por Ley a la cuantía de las exportaciones en el sentido de la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base, puesto que exime a los beneficios de las ventas de exportación, y por lo tanto se considera que es específica.

##### d) Cálculo del importe de la subvención

- (49) Tal como se recoge en el considerando 46, las solicitudes conforme a las secciones 10A, 10B y 80HHC se hacen al presentar la declaración al finalizar el ejercicio fiscal. Como el ejercicio fiscal en la India se lleva a cabo del 1 de abril hasta el 31 de marzo, se considera apropiado calcular el beneficio bajo este sistema sobre la base del ejercicio fiscal 1996/97 (1 de abril de 1996 a 31 de marzo de 1997) que cubre seis meses del período de investigación. Por lo tanto el beneficio obtenido por los exportadores se ha calculado sobre la base de la diferencia entre los impuestos normalmente debidos con y sin el beneficio de la exención. Se ha tenido en cuenta el hecho de que algunas empresas están obligadas al pago del impuesto mínimo alternativo, que es un método alternativo de cálculo del

impuesto debido conforme a la ley del impuesto sobre la renta. El tipo del impuesto de sociedades aplicable durante este ejercicio fiscal fue del 43 %. Para establecer el beneficio completo logrado por el beneficiario, esta cantidad se ha ajustado añadiendo el interés durante el período de investigación. Dada la naturaleza de esta subvención, que es equivalente a una subvención concedida en una sola ocasión, se consideró apropiado el tipo de interés comercial durante el período de investigación en la India, es decir, el 14,58 %. El beneficio se ha asignado sobre las exportaciones totales durante el ejercicio fiscal 1996-1997.

Durante el ejercicio fiscal 1996-1997 seis empresas se beneficiaron de este sistema conforme a la

sección 80HHC y obtuvieron subvenciones de entre un 0,7 % y un 2,8 %.

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

- (50) Habida cuenta de lo expuesto, el importe total de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios para cada uno de los exportadores investigados es el siguiente:

	Cartilla	DEPB	EPCGS	Impuesto sobre la renta	Total
Bhansali Bright Bars	13,8 %			0,7 %	14,5 %
Facor	84,5 %		1,1 %		85,6 %
Grand Foundry	84,5 %				84,5 %
Isibars	38,7 %		1,1 %	1,2 %	41,0 %
Mukand	18,1 %		0,1 %	1,5 %	19,7 %
Panchmahal Steel	0,2 %		0,7 %		0,9 %
Raajratna	44,2 %			2,8 %	47,0 %
Venus Wire	22,9 %			1,9 %	24,8 %
Viraj Alloys	25,6 %			1,4 %	27,0 %

#### D. PERJUICIO

##### 1. Industria de la Comunidad

- (51) La producción total de los cinco productores comunitarios de barras de acero inoxidable que habían apoyado la denuncia y cooperado completamente con la Comisión (véase el considerando 5) supone el 45 % de la producción comunitaria total. Por lo tanto, constituyen la «industria de la Comunidad» en el sentido de los apartados 1 del artículo 9 y 8 del artículo 10 del Reglamento de base.

##### 2. Generalidades

- (52) Se recuerda que el período de investigación tiene una duración de solamente nueve meses. Por lo tanto, con el fin de poder llevar a cabo una comparación, las conclusiones relativas al período de investigación se extrapolaron a doce meses para permitir una comparación sobre una base anual.

##### 3. Consumo en la Comunidad

- (53) El consumo aparente de barras de acero inoxidable en la Comunidad durante el período que va de enero de 1994 a junio de 1997 se basó en la

producción total en la Comunidad, añadiendo las importaciones totales y deduciendo las exportaciones totales. A este respecto, la Comisión se basó en datos proporcionados por la industria de la Comunidad, los otros productores establecidos en la Comunidad y Eurofer, así como en estadísticas de Eurostat.

- (54) Durante el período que va de 1994 a junio de 1997, el consumo total en la Comunidad ascendió a 117 039 toneladas en 1994, 146 025 en 1995, 113 448 en 1996 y 148 457 en el período de investigación de doce meses.

##### 4. Volumen y cuota de mercado de las importaciones subvencionadas

- (55) El volumen de importación de la India varió del siguiente modo: 7 597 toneladas en 1994, 11 170 en 1995, 10 329 en 1996 y 8 311 durante el período de investigación de doce meses, que corresponde a un aumento global de 714, o sea, un 9,4 % con un pico de 2 732 toneladas, es decir, el 36 %, entre 1994 y 1996.

(56) La cuota de mercado india (basada en datos de Eurostat) aumentó a un ritmo constante desde el 6,5 % en 1994 hasta un 7,6 % en 1995 y un 9,1 % en 1996. Esto corresponde a un aumento del 40 % al comparar los años 1994 y 1996. Durante el período de investigación, la cuota de mercado se redujo, pero permaneció al nivel significativo del 5,6 %.

#### 5. Precio de las importaciones de la India objeto de subvenciones y subcotización de precios

(57) Entre 1994 y el período de investigación, se ha establecido que, según las cifras de Eurostat, las importaciones originarias de la India se efectuaron regularmente a precios que subcotizaron los de la industria de la Comunidad. Durante el período de investigación, ese análisis se confirmó detalladamente.

(58) En particular, con el fin de establecer si los precios de los exportadores indios que cooperaron subcotizaron los precios de venta de la industria de la Comunidad, se llevó a cabo un análisis detallado para cada uno de ellos para las ventas hechas durante el período de investigación. Esto se hizo comparando, por tipo de producto, la media ponderada de los precios de exportación con la media ponderada del precio de venta de la industria de la Comunidad a partes no vinculadas. Si las exportaciones se hicieron a través de empresas vinculadas, los precios de exportación se ajustaron debidamente para los gastos entre la importación y la venta al primer cliente independiente. A efectos de comparación, los productos se agruparon en tipos de producto según la clase de acero, la forma, el diámetro y la tolerancia.

(59) Los ajustes en los precios de exportación indios se hicieron, cuando fueron necesarios, para gastos de transporte y manipulación, hasta llegar al precio franco en la frontera de la Comunidad, despachado de aduana.

(60) Se efectuaron ajustes en los precios de venta de los productores comunitarios correspondientes a las diferencias de fase comercial, puesto que se constató que los productores indios vendieron solamente a operadores comerciales, mientras que la industria de la Comunidad vendió tanto a operadores comerciales como a usuarios, concediendo descuentos significativos a los operadores. El ajuste se hizo reduciendo los precios de venta de la industria de la Comunidad a los usuarios finales hasta reflejar los descuentos concedidos. Además, los precios de venta de la industria de la Comunidad se ajustaron para gastos de transporte cuando fue necesario.

(61) Los productores-exportadores indios solicitaron un ajuste para las supuestas diferencias de calidad que fue rechazado, puesto que la composición química del producto afectado se rige por normas internacionales. La solicitud solamente se hizo de manera general, es decir, los productores indios no proporcionaron información específica relativa a ninguna

empresa en particular, por lo que no pudo procederse a su verificación.

(62) Del mismo modo, tampoco se concedieron las solicitudes indias de un ajuste referente a: 1) diversos plazos de ejecución entre la orden y la entrega, y 2) diversos mecanismos de fijación de precios (los productores indios venden a precios fijos mientras que los productores comunitarios utilizan un sistema de precios de base y añaden el llamado «extra de aleación» para níquel, cromo y molibdeno), ya que no se demostró que afectarían a la comparabilidad de los precios.

(63) Asimismo, no pudo aceptarse la solicitud de dos productores-exportadores indios de un ajuste referente a diferencias en las condiciones de pago. Los productores-exportadores indios habían declarado que —contrariamente a las condiciones de pago aplicadas por la industria de la Comunidad— utilizaron condiciones de pago que requerían el pago aproximadamente treinta días antes de que se entregaran las mercancías. La conclusión de la Comisión contradijeron estas declaraciones, puesto que se estableció que los productores indios afectados aplican condiciones de pago que solicitan el pago sesenta días después de la fecha de envío. Puesto que el transporte de la India a la Comunidad no excede, por término medio, de treinta días, los productores indios recibieron el pago no antes, sino después de la entrega, al igual de lo que se constató para la industria de la Comunidad.

(64) Finalmente, los productores indios pidieron que la exención de la India de los derechos de aduana del 4,2 % en el producto afectado bajo el régimen del sistema de preferencias generalizadas se tenga en cuenta para el cálculo de la subcotización de precios y eliminación de perjuicio (véase el considerando 97). Según estos productores, los precios de exportación indios deberían aumentarse un 4,2 % «como si» las importaciones originarias de la India no se beneficiaran del sistema de preferencias generalizadas. Este argumento no se aceptó porque el cálculo de la subcotización de precios está basado en los precios reales pagados en el mercado. Los derechos hipotéticos no pueden, por lo tanto, considerarse. La legislación pertinente, en particular el artículo 13 del Reglamento (CE) n° 3281/94 del Consejo <sup>(1)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 602/98 <sup>(2)</sup>, declara que la concesión del tratamiento del sistema de preferencias generalizadas no es obstáculo para contrarrestar el dumping perjudicial.

(65) La comparación de la media ponderada de los precios de exportación, debidamente ajustada, con

<sup>(1)</sup> DO L 348 de 31. 12. 1994, p. 1.

<sup>(2)</sup> DO L 80 de 18. 3. 1998, p. 1.

la media ponderada del precio de venta de la industria de la Comunidad mostró que los productores-exportadores indios habían subcotizado los precios de venta de los productores comunitarios del modo siguiente:

— Bhansali Brightbars Pvt Ltd, Mumbai	14,5 %
— Facor (Ferro Alloys Corp. Ltd), Nagpur	16,5 %
— Grand Foundry Ltd, Mumbai	13,3 %
— Isibars Ltd, Mumbai	19,5 %
— Mukand Ltd, Mumbai	17,9 %
— Panchmahal Steel Ltd, Baroda	13,9 %
— Raajratna Metal Industries Ltd, Ahmedabad	16,8 %
— Venus Wire Industries Ltd, Mumbai	13,2 %
— Viraj Alloys Ltd, Mumbai	19,8 %

- (66) En el curso de la investigación, ciertos productores indios adujeron que el cálculo de los márgenes de subcotización no tendría sentido en el contexto de esta investigación teniendo en cuenta las conclusiones establecidas en una Decisión reciente de la Comisión <sup>(1)</sup> sobre asuntos de competencia (caso IV/35.814 — Extra de aleación).

Esta Decisión estableció que los productores comunitarios de productos planos de acero inoxidable habían modificado «concertadamente los valores de referencia de la fórmula de cálculo del extra de aleación, práctica que ha tenido por objeto y efecto restringir y falsear el normal desenvolvimiento de la competencia en el mercado común».

Sin embargo, se debe tener en cuenta que esta Decisión no se refiere al producto sujeto a la investigación antisubvenciones. Las barras de acero inoxidable se clasifican dentro de la categoría de productos largos de acero inoxidable, en comparación con productos planos de acero inoxidable, el producto afectado por la Decisión de la Comisión previamente mencionada.

Las empresas indias confirmaron esta distinción, pero alegaron que también existió una práctica concertada para las barras de acero inoxidable. Dos de ellas presentaron una denuncia formal de conformidad con el artículo 3 del Reglamento n° 17/62 del Consejo <sup>(2)</sup>. Sin embargo, hasta esta fase de la investigación no se presentó a la Comisión, o ésta no pudo recopilar, ninguna prueba concluyente que sugiriera que los productores de barras de acero inoxidable «estuvieran de acuerdo de manera concertada en establecer un mecanismo de fijación de precios de las barras de acero inoxidable». En este contexto es importante subrayar que la mayoría de los productores de productos planos de acero inoxidable y los productores de barras de acero inoxidable no son los mismos.

Además, se observó —al comparar los precios de venta de la industria de la Comunidad— que los precios de venta para tipos idénticos de producto vendidos a categorías comparables de clientes variaron sustancialmente en el mismo plazo. Por otra parte, se observó que los precios variaron durante diversos momentos (con una tendencia a la baja desde 1995) implicando diversos niveles de rentabilidad durante distintos períodos para los productores que constituyen la industria de la Comunidad. La Comisión, por lo tanto, concluyó que, contrariamente a la alegación de los productores indios, no había nada en esta fase de la investigación que indicase que el cálculo de la subcotización no tuviera sentido.

## 6. Situación de la industria de la Comunidad

### 6.1. Producción, capacidad y utilización de la capacidad

- (67) Durante el período que va de 1994 a junio de 1997, la producción total de la industria de la Comunidad ascendió a 60 800 toneladas en 1994, 65 459 en 1995, 53 070 en 1996 y 66 640 durante el período de investigación de doce meses.

- (68) Se concluyó que la producción total de la industria de la Comunidad había fluctuado durante los últimos años reaccionando a los cambios en la demanda y a las importaciones a bajo precio originarias de la India. Mientras que, debido a la alta demanda, 1995 puede describirse como un año productivo para la industria de la Comunidad en términos de producción, 1996 mostró un descenso significativo del nivel de producción. Esto era debido a una disminución del consumo comunitario en 1996 y a los productores-exportadores indios que vendían sus productos a precios muy bajos, subcotizando así los precios de venta de la industria de la Comunidad. Durante el período de investigación, la producción de la industria de la Comunidad aumentó de nuevo, beneficiándose de una más alta demanda, pero solamente logró precios de venta más bajos.

- (69) En cuanto al desarrollo de la capacidad y de la utilización de la capacidad, la industria de la Comunidad utiliza las mismas máquinas también para la fabricación de otros productos. Es difícil, en consecuencia, evaluar los índices exactos de capacidad y de utilización de la capacidad para el producto afectado. Por lo tanto, se consideró apropiado no extraer ninguna conclusión sobre la base de estos dos factores.

### 6.2. Volumen de ventas

- (70) El volumen de ventas de la industria de la Comunidad a partes no vinculadas en la Comunidad era

<sup>(1)</sup> DO L 100 de 1. 4. 1998, p. 55.

<sup>(2)</sup> DO 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.

de 31 659 toneladas en 1994, 33 264 en 1995, 22 988 en 1996, 21 081 durante el período de investigación y 28 108 durante el período de investigación de doce meses, mientras que el volumen de ventas a partes vinculadas era de 12 977 toneladas en 1994, 13 675 en 1995, 11 930 en 1996, 13 092 durante el período de investigación y 17 456 durante el período de investigación de doce meses.

- (71) Se concluyó que el volumen de ventas a partes no vinculadas en la Comunidad así como el volumen combinado de ventas a partes vinculadas y no vinculadas en la Comunidad siguieron una tendencia similar a la observada para el volumen de producción. Los volúmenes de ventas fluctuaron durante los últimos años y 1996 mostró un descenso particularmente significativo. Esta tendencia solamente se invirtió después de una reducción de precios significativa durante el período de investigación, con un volumen de ventas en este período superior al de 1996.
- (72) Esta evolución corresponde a una pérdida de más del 11 % de las ventas a partes no vinculadas al comparar 1994 y el período de investigación. A este respecto, también se observó que la industria de la Comunidad no pudo beneficiarse del crecimiento global en el mercado.

### 6.3. Cuota de mercado

- (73) Mientras que la cuota de mercado de las importaciones indias aumentó perceptiblemente entre 1994 y 1996 (véase lo anterior), la cuota de mercado de la industria de la Comunidad mostró un desarrollo negativo en el mismo período. Se observó que mientras que las ventas de la industria de la Comunidad, tanto a partes vinculadas como no vinculadas, suponían un 38,1 % del mercado en 1994, esta cuota descendió al 32,1 % en 1995 y al 30,8 % en 1996. Esto corresponde a una pérdida del 19,2 %. La cuota de mercado alcanzó su nivel más bajo en el período de investigación, con un 30,7 %.
- (74) Por lo que se refiere únicamente a las ventas a partes no vinculadas, se estableció que la cuota de mercado también disminuyó perceptiblemente, desde el 27,0 % en 1994 hasta un 22,8 % en 1995 y un 20,1 % en 1996. Esto corresponde a una pérdida del 25,6 %. La cuota de mercado alcanzó su nivel más bajo en el período de investigación, con un 18,9 %.

### 6.4. Precios de venta

- (75) Los precios de venta de la industria de la Comunidad siguieron una tendencia a la baja desde 1995. Para prevenir otras pérdidas de cuota de mercado, la industria de la Comunidad bajó sus precios en un 21 % desde 1995. Expresados en forma de índices, los precios de venta disminuyeron de 134 en 1995 a 126 en 1996 y a 106 en el período de investigación (el índice 100 corresponde a 1994).

### 6.5. Rentabilidad

- (76) Por lo que se refiere a la rentabilidad, la investigación mostró que, con una excepción, todos los productores que constituían la industria de la Comunidad estaban en mejor situación financiera en 1994 que durante el período de investigación. Los márgenes de beneficio de todas las empresas cayeron perceptiblemente, especialmente entre 1995 y el período de investigación, y una empresa en especial sufrió pérdidas significativas durante el período de investigación. La media ponderada del margen de beneficios durante el período de investigación era insatisfactoria para todos, excepto para uno de los productores, debido a la reducción del precio de venta.

En forma de índices, el margen de beneficio evolucionó del siguiente modo: 100 en 1994, 312 en 1995, 151 en 1996 y 73 en el período de investigación.

### 6.6. Empleo y existencias

- (77) Por lo que se refiere al empleo, la mano de obra de la industria de la Comunidad se mantuvo casi estable, entre 602 y 592 de 1994 al período de investigación. A veces los despidos pudieron solamente evitarse reduciendo el tiempo de trabajo.
- (78) Las existencias aumentaron más de 3 000 toneladas entre 1994 y el principio del período de investigación y ascendieron a 10 923 toneladas al final de dicho período.

## 7. Conclusiones

- (79) A la vista de lo que precede, la Comisión consideró que la industria comunitaria sufrió un perjuicio importante. Los principales factores de perjuicio son la subcotización de precios significativa practicada por los productores-exportadores indios, la bajada consiguiente de los precios de venta de la industria de la Comunidad, la rentabilidad insatisfactoria, el aumento significativo de la cuota de mercado de los productores-exportadores indios de 1994 a 1996 y la pérdida correspondiente de cuota de mercado por la industria de la Comunidad, las pérdidas de volumen de ventas y el aumento de existencias.

## E. CAUSALIDAD

### 1. Efectos de las importaciones subvencionadas

- (80) El rápido aumento de la cuota de mercado de las importaciones indias (el 40 % entre 1994 y 1996) y la sustancial subcotización de precios constatada (hasta del 16,3 %) coinciden con el deterioro de la situación de la industria de la Comunidad, en especial su pérdida de cuota de mercado, bajada de precios y rentabilidad insatisfactoria.
- (81) Al enfrentarse a las importaciones subvencionadas originarias de la India, la industria de la Comunidad tenía la opción, después del productivo año 1995, de mantener sus precios o de adaptarlos a los

precios subvencionados, con consecuencias negativas para su rentabilidad. En 1996, algunos productores comunitarios intentaron mantener sus precios de venta en un nivel alto, mientras que otros los redujeron. Ambas estrategias trajeron consigo un impacto negativo sobre la rentabilidad de forma directa (precios más bajos) o indirecta (menor volumen de ventas, lo que implica mayores gastos generales por tonelada vendida). Durante el período de investigación, todos los productores comunitarios bajaron más aún sus precios de venta, con un nuevo impacto negativo sobre su rentabilidad. Esto muestra claramente la sensibilidad a los precios del mercado y el impacto importante de la subcotización de precios practicada por los productores-exportadores indios.

- (82) Ciertos productores-exportadores indios afirmaron que no habían causado ningún perjuicio importante, puesto que solamente vendieron a un número limitado de operadores comerciales, mientras que los productores comunitarios también vendieron a usuarios y operadores comerciales que no eran clientes de los productores indios. Por consiguiente, solamente existía una competencia limitada entre los productos indios y comunitarios que afectaba al 35 % del mercado comunitario total. La transparencia de mercado contradice este argumento, pues reacciona rápidamente a cambios en los precios y abre la posibilidad de que los productores indios vendan a otros compradores en la Comunidad.

## 2. Otros factores

- (83) La Comisión también consideró si otros factores tales como la evolución global del mercado, el comportamiento de la propia industria de la Comunidad o las importaciones originarias de otros países podían haber causado el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (84) Ciertos productores indios alegaron que la industria de la Comunidad denunciante era ineficaz y llamó la atención, en especial, sobre el bajo índice de utilización de la capacidad. En cualquier caso, según lo indicado anteriormente, se consideró no apropiado utilizar el índice de utilización de la capacidad como factor decisivo de perjuicio. Sin embargo, cualquier disminución de la utilización de la capacidad ocurriría al mismo tiempo que una disminución sustancial de las ventas de la industria de la Comunidad, coincidiendo con un aumento de las importaciones subvencionadas.
- (85) En el curso de la investigación también se consideró si la situación de los productores de la Comunidad que no formaban parte de la industria de la Comunidad según lo definido en el considerando 51 era en algún modo diferente de la situación de la industria de la Comunidad. Debido a una falta de

información comprobable y teniendo en cuenta la transparencia del mercado de las barras de acero inoxidable en la Comunidad, en especial por lo que se refiere a los precios, se concluye que es probable que los otros productores establecidos en la Comunidad siguieran una tendencia similar a los productores que cooperaron.

- (86) Además, se constató que las importaciones originarias de otros países no habían tenido ningún impacto decisivo en la industria de la Comunidad. Estas importaciones se hicieron o en cantidades insignificantes y/o a precios más altos. Solamente las importaciones originarias de Rusia se hicieron, por término medio, a precios más bajos que las de la India, pero las cantidades importadas durante el período de investigación supusieron solamente un 1,2 % del mercado comunitario.
- (87) Finalmente, los productores indios han aducido que los precios de las barras laminadas en caliente, es decir, la materia prima principal para la producción de barras de acero inoxidable, y los precios de las barras de acero no han seguido la misma tendencia a la baja durante los últimos años. Esto, según se alega, ha supuesto dificultades para los productores no integrados, que se vieron forzados a comprar sus materias primas a precios más altos. Las dificultades de los productores no integrados no podían por lo tanto atribuirse a las importaciones originarias de la India. Esta conclusión no fue justificada y, en consecuencia, no pudo tomarse en consideración en esta fase.

## 3. Conclusiones

- (88) Teniendo en cuenta la coincidencia al mismo tiempo del nivel de subcotización de precios, la reducción en el precio de venta de la industria de la Comunidad y la rentabilidad insatisfactoria, así como la cuota de mercado significativa adquirida por las importaciones originarias de la India de 1994 a 1996 (una tendencia que sólo pudo invertirse después de la reducción de precios por la industria de la Comunidad) y la pérdida correspondiente de cuota de mercado sufrida por la industria de la Comunidad, se concluyó que las importaciones subvencionadas originarias de la India, tomadas de forma aislada, habían causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.

## F. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

- (89) De conformidad con el artículo 31 del Reglamento de base, y para evaluar si la adopción de medidas antisubvenciones respondía a los intereses de la Comunidad en conjunto, la Comisión examinó el impacto para todas las partes implicadas de la adopción o no de medidas.

- (90) Las medidas no pueden aplicarse cuando las instituciones comunitarias, basándose en toda la información presentada, concluyen claramente que la aplicación de tales medidas no redundaría en interés de la Comunidad.
- (91) Para investigar este problema, se enviaron cuestionarios a 59 usuarios de barras de acero inoxidable, pero no se recibió ninguna contestación documentada. Se consideró, por lo tanto, que el resultado de la investigación probablemente no tendría un impacto significativo sobre los usuarios, bien porque las barras de acero inoxidable no son un factor de coste significativo para ellos o bien porque su producción de productos derivados de las barras de acero inoxidable supone solamente una pequeña proporción de su producción total. De todos modos, se observó que cualquier incremento de los precios que resultara de las medidas compensatorias sería moderado, dado el gran número de competidores dentro y fuera de la Comunidad.
- (92) También se contactó con catorce proveedores de materias primas para los productores comunitarios de barras de acero inoxidable. Sus respuestas indicaron que el restablecimiento de una competencia leal beneficiaría a la industria suministradora desde el punto de vista de la producción, ventas, empleo y rentabilidad.
- (93) Finalmente, se ha aducido que podía no ser de interés para la Comunidad el imponer medidas que tuvieran en cuenta las supuestas prácticas antes mencionadas en el cálculo del extra de aleación. A este respecto se hace referencia a los comentarios hechos anteriormente. Además, se consideró el hecho de que ningún usuario contestó al cuestionario de la Comisión aduciendo que los precios de compra de la industria de la Comunidad para las barras de acero inoxidable fueran injustificablemente altos.
- (94) En pocas palabras, no había pruebas para sugerir que la adopción de medidas no redundara en interés de la Comunidad.
- G. DERECHO PROVISIONAL**
- (95) Basándose en las conclusiones sobre la concesión de subvenciones, el perjuicio ocasionado, el nexo causal y el interés comunitario, la Comisión considera necesario adoptar medidas compensatorias provisionales.
- (96) Con el fin de establecer el nivel estas medidas, la Comisión tuvo en cuenta los márgenes de subvención comprobados y el importe de los derechos necesarios para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (97) A tal efecto, la Comisión consideró que los precios de las importaciones objeto de subvención deben aumentarse hasta un nivel no perjudicial. El incremento necesario de los precios se determinó basándose en la comparación de la media ponderada de los precios de importación utilizada para establecer la subcotización de precios, según el considerando 58 y siguientes, con el coste medio ponderado de producción de la industria de la Comunidad y un rendimiento razonable de las ventas del producto afectado. A este respecto, se utilizó un índice de beneficios del 5 % del volumen de negocios. La Comisión considera suficiente este nivel de beneficios, dada la naturaleza del producto afectado.
- (98) Esta comparación mostró los siguientes márgenes de perjuicio (expresados en relación con el nivel de precio franco en la frontera de la Comunidad):
- |   |        |
|---|--------|
| — Bhansali Brightbars Pvt Ltd, Mumbai       | 18,3 % |
| — Facor (Ferro Alloys Corp. Ltd), Nagpur    | 11,5 % |
| — Grand Foundry Ltd, Mumbai                 | 16,7 % |
| — Isibars Ltd, Mumbai                       | 25,0 % |
| — Mukand Ltd, Mumbai                        | 24,5 % |
| — Panchmahal Steel Ltd, Baroda              | 17,6 % |
| — Raajratna Metal Industries Ltd, Ahmedabad | 21,2 % |
| — Venus Wire Industries Ltd, Mumbai         | 16,5 % |
| — Viraj Alloys Ltd, Mumbai                  | 23,5 % |
- (99) De conformidad con el apartado 1 del artículo 12 del Reglamento de base, el tipo del derecho debería corresponder al margen de subvención, a menos que el margen de perjuicio sea más bajo. Por lo tanto, se aplican los siguientes índices de derecho para los productores que cooperaron:
- |   |        |
|---|--------|
| — Bhansali Brightbars Pvt Ltd, Mumbai       | 14,5 % |
| — Facor (Ferro Alloys Corp. Ltd), Nagpur    | 11,5 % |
| — Grand Foundry Ltd, Mumbai                 | 16,7 % |
| — Isibars Ltd, Mumbai                       | 25,0 % |
| — Mukand Ltd, Mumbai                        | 19,7 % |
| — Panchmahal Steel Ltd, Baroda              | 0 %    |
| — Raajratna Metal Industries Ltd, Ahmedabad | 21,2 % |
| — Venus Wire Industries Ltd, Mumbai         | 16,5 % |
| — Viraj Alloys Ltd, Mumbai                  | 23,5 % |
- (100) Para no primar la falta de cooperación, se consideró apropiado establecer el tipo de derecho para las empresas que no cooperaron a nivel del tipo del derecho más alto constatado, es decir, el 25 %.

## H. DISPOSICIONES FINALES

- (101) En interés de una buena gestión, debe fijarse un plazo en el que las partes interesadas que se personaron en el plazo especificado en el anuncio de apartura puedan exponer sus puntos de vista por escrito y solicitar audiencia. Debe hacerse constar, además, que todas las conclusiones formuladas a efectos del presente Reglamento son provisionales y pueden reconsiderarse a efectos de cualquier derecho definitivo.
- (102) De conformidad con el apartado 1 del artículo 24 del Reglamento de base ningún producto podrá estar sujeto a derechos antidumping y a derechos compensatorios para corregir la misma situación derivada del dumping o de las subvenciones por exportación. Considerando que se han establecido derechos antidumping sobre las importaciones del producto en cuestión es necesario determinar si la subvención y el margen de dumping están originados por la misma situación y en qué amplitud.
- (103) En el presente caso se ha llegado a la conclusión de que todos los sistemas investigados constituyen subvenciones a la exportación en el sentido de la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base. Como tales, las subvenciones solamente pueden afectar a los precios de exportación de los productores indios que supongan un aumento de los márgenes de dumping. Es decir, los márgenes de dumping establecidos se deben en todo o en parte a la existencia de subvenciones a la exporta-

ción. En estas circunstancias no se considera apropiado imponer al mismo tiempo derechos compensatorios y derechos antidumping por la totalidad de los márgenes de subvención y de dumping establecidos. Teniendo en cuenta el hecho de que los márgenes de dumping se deben en todo o en parte a la existencia de subvenciones por exportación, los derechos antidumping impuestos por el Reglamento (CE) n° 1084/98 deberán ajustarse para reflejar los márgenes de dumping reales que quedan después de imponer los derechos compensatorios que compensan el efecto de las subvenciones a la exportación,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

- Se establece un derecho compensatorio provisional sobre las importaciones de barras y perfiles de acero inoxidable, simplemente obtenidos y acabados en frío, que contengan en peso el 2,5 % o más de níquel, de sección circular así como de otras secciones e incluidos en las subpartidas 7222 20 11, 7222 20 21, 7222 20 31, y 7222 20 81 de la nomenclatura combinada y originarios de la India.
- El tipo del derecho aplicable al precio neto franco en la frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, será el siguiente:

Fabricante	Tipo del derecho (%)	Código adicional Taric
Bhansali Bright Bars Pvt Ltd, Mumbai	14,5	8226
Facor (Ferro Alloys Corp. Ltd), Nagpur	11,5	8400
Grand Foundry Ltd, Mumbai	16,7	8401
Isibars Ltd, Mumbai	25,0	8402
Mukand Ltd, Mumbai	19,7	8403
Panchmahal Steel Ltd, Baroda	0	8404
Raajratna Metal Industries Ltd, Ahmedabad	21,2	8405
Venus Wire Industries Ltd, Mumbai	16,5	8407
Viraj Alloys Ltd, Mumbai	23,5	8410
Las demás empresas	25,0	8900

- A menos que se especifique lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.
- El despacho a libre práctica en la Comunidad de los productos mencionados en el apartado 1 estará sujeto a la constitución de una garantía, equivalente al importe del derecho provisional.

*Artículo 2*

El apartado 2 del artículo 1 del Reglamento (CE) n° 1084/98 quedará modificado como sigue:

«2. El tipo del derecho aplicable al precio neto franco en la frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, será el siguiente:

Fabricante	Tipo del derecho (%)	Código adicional Taric
Bhansali Bright Bars Pvt Ltd, Mumbai	2,2	8226
Facor (Ferro Alloys Corp. Ltd), Nagpur	0	8400
Grand Foundry Ltd, Mumbai	0	8401
Isibars Ltd, Mumbai	0	8402
Mukand Ltd, Mumbai	0	8403
Panchmahal Steel Ltd, Baroda	11,4	8404
Raajratna Metal Industries Ltd, Ahmedabad	0	8405
Venus Wire Industries Ltd, Mumbai	0	8407
Viraj Alloys Ltd, Mumbai	0	8410
Las demás empresas	0	8900»

*Artículo 3*

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes interesadas que se personaron en el plazo especificado en el anuncio de apertura podrán expresar sus puntos de vista por escrito y solicitar audiencia a la Comisión en el plazo de quince días a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

De conformidad con el apartado 4 del artículo 31 del Reglamento (CE) n° 2026/97, las partes afectadas pueden

presentar observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes desde la fecha de su entrada en vigor.

*Artículo 4*

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

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

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

Hecho en Bruselas, el 17 de julio de 1998.

*Por la Comisión*

Leon BRITTAN

*Vicepresidente*