

REGLAMENTO (CE) Nº 1741/2000 DE LA COMISIÓN

de 3 de agosto de 2000

por el que se establece un derecho compensatorio provisional sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno (PET) originarias de la India, Malasia, Taiwán y Tailandia

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

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

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

- (1) En noviembre de 1999, la Comisión comunicó, mediante un anuncio (en lo sucesivo, el «anuncio de inicio») publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽²⁾, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de determinado politereftalato de etileno (PET) originarias de la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea (en lo sucesivo, «Corea»), Taiwán y Tailandia, y abrió una investigación.
- (2) El procedimiento se inició a consecuencia de una denuncia presentada por la Asociación de Fabricantes Europeos de Plásticos en nombre de productores comunitarios que representan una proporción importante de la producción comunitaria de PET. La denuncia incluyó pruebas de la concesión de subvenciones a dicho producto, y del perjuicio material consiguiente, que se consideró suficiente para justificar el inicio de un procedimiento.
- (3) La denuncia presentada incluía asimismo las importaciones originarias de Arabia Saudí. Sin embargo, tras las consultas previas al inicio del procedimiento celebradas con el Gobierno de Arabia Saudí, se presentaron las pruebas de que el volumen de las importaciones de PET de Arabia Saudí supone menos del 4 % de las importaciones totales. En virtud de lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 14 del Reglamento (CE) nº 2026/97 (en lo sucesivo denominado el «Reglamento de base»), la Comisión ha excluido las importaciones originarias de Arabia Saudí del ámbito de la presente investigación.
- (4) Antes del inicio del procedimiento, y de conformidad con el apartado 9 del artículo 10 del Reglamento de base, la Comisión notificó a los Gobiernos de la India, Indonesia, Corea, Malasia, Taiwán y Tailandia que había recibido una denuncia debidamente documentada en la que se alegaba que las importaciones subvencionadas de PET originarias de la India, Indonesia, Corea, Malasia, Taiwán y Tailandia estaban causando un perjuicio importante a la industria de la Comunidad. Se invitó a

los Gobiernos de estos países 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. El Gobierno de Corea aceptó la propuesta de consultas, que se llevaron a cabo con la Comisión el 24 de octubre de 1999. Se tomó nota debida de los comentarios a las alegaciones contenidas en la denuncia sobre las importaciones subvencionadas y el perjuicio material ocasionado a la industria de la Comunidad.

- (5) La Comisión comunicó oficialmente a los productores, productores exportadores, importadores y usuarios de la Comunidad notoriamente afectados, a los representantes de los países exportadores y al denunciante el inicio del procedimiento. Se dio a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar una audiencia.

Los Gobiernos de la India, Indonesia, Corea, Malasia, Taiwán y Tailandia, varios productores exportadores, así como productores comunitarios denunciantes, usuarios e importadores comunitarios, dieron a conocer sus puntos de vista por escrito. Fueron oídas todas las partes que lo solicitaron dentro de los plazos fijados en el anuncio de inicio.

- (6) La Comisión envió cuestionarios a todas las partes notoriamente afectadas y recibió respuestas de los Gobiernos de la India, Indonesia, Corea, Malasia, Taiwán y Tailandia, de siete productores comunitarios denunciantes, veinte productores exportadores de los países afectados, así como de los importadores comunitarios a ellos vinculados. La Comisión también recibió respuestas de tres importadores/comerciantes comunitarios no vinculados, así como de nueve usuarios, cinco proveedores y cinco asociaciones profesionales.
- (7) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria a efectos de la determinación preliminar de la subvención y del perjuicio y efectuó inspecciones en los locales de las siguientes empresas:

a) *Productores comunitarios*

- Du Pont Polyesters Ltd (UK),
- Eastman Chemicals BV (NL),
- INCA International SpA (I),
- Italtex Preforme SpA (I),
- KOSA GmbH (D),
- Shell Chemicals Ltd (UK),
- Wellman PET Resins Europe (NL),
- Aussapol SpA (I),
- CEP (F).

⁽¹⁾ DO L 288 de 21.10.1997, p. 1.

⁽²⁾ DO C 319 de 6.11.1999, p. 2.

- b) *Gobierno de la India*
- Ministerio de Comercio, Nueva Delhi,
 - Ministerio de Sustancias Químicas y Productos Petroquímicos, Nueva Delhi,
 - Ministerio de Finanzas, Nueva Delhi,
 - Oficina Central de Aduanas e Impuestos Especiales, Nueva Delhi.
- c) *Productores exportadores de la India*
- Pearl Engineering Polymers Ltd, Nueva Delhi,
 - Futura Polymers Ltd, Chennai,
 - Elque Polyesters Ltd, Calcuta,
 - Reliance Industries Ltd, Bombay.
- d) *Gobierno de Indonesia*
- Ministerio de Comercio e Industria, Yakarta,
 - Ministerio de Finanzas, Yakarta,
 - Comité de Coordinación de las Inversiones (BKPM), Yakarta,
 - Organismo para los servicios de ayuda a la exportación (BAPEKSTA), Yakarta,
 - Sucofindo, Yakarta.
- e) *Productores/exportadores de Indonesia*
- PT. Bakrie Kasei Corporation, Yakarta,
 - PT. Indorama Synthetics Tbk., Yakarta,
 - PT. Polypet Karyapersada, Yakarta.
- f) *Gobierno de Corea*
- Ministerio de Comercio, Industria y Energía (MOCIE),
 - Ministerio de Finanzas y Economía (MOF),
 - Ministerio de Comercio y Asuntos Exteriores (MOFAT),
 - Corporación Gestora de los Activos de Corea (KAMCO).
- g) *Productores/exportadores de Corea*
- Honam Petrochemical Corp.,
 - Samyang Corporation,
 - SK Chemicals Co., Ltd,
 - SK Global Co., Ltd (vinculada a SK Chemicals),
 - Tongkook Corporation,
 - Daehan Synthetic Fiber Co., Ltd.
- h) *Gobierno de Malasia*
- Ministerio de Comercio Exterior e Industria (MITI),
 - Autoridad de Desarrollo Industrial Malasio (MIDA),
 - Banco Negara Malasio,
 - Instituto Malasio de Contables,
 - Corporación de Desarrollo de Comercio Exterior Malasio,
 - Ministerio de Hacienda (Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales, Agencia de Administración Tributaria Nacional).
- i) *Productores/exportadores de Malasia*
- Hualon Corporation — Kuala Lumpur,
 - MPI Polyester Industries — Shah Alam.
- j) *Gobierno de Tailandia*
- Ministerio de Comercio Exterior, Bangkok,
 - Comisión de Inversiones, Bangkok,
 - Dirección General de Aduanas, Bangkok,
 - Agencia de Administración Tributaria, Bangkok.
- k) *Productores/exportadores de Tailandia*
- Thai Shingkong Ltd.
- l) *Gobierno de Taiwán*
- Ministerio de Asuntos Económicos,
 - Ministerio de Finanzas,
 - Banco Chiao Tung.
- m) *Productores exportadores de Taiwán*
- Shinkong Synthetic Fibers Corporation, Taipei,
 - Tuntex Distinct Corp., Hsichih, Provincia de Taipei,
 - Far Eastern Textile Ltd, Taipei,
 - Nan Ya Plastics Corporation, Taipei.
- (8) La investigación de las subvenciones abarcó el período comprendido entre el 1 de octubre de 1998 y el 30 de septiembre de 1999 (en lo sucesivo «el período de investigación»). El examen del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 1996 y el 30 de septiembre de 1999 (en lo sucesivo, «el período considerado»).
- (9) En noviembre de 1999, la Comisión abrió una investigación antidumping en relación con las importaciones del mismo producto originarias de la India, Indonesia, Corea, Malasia, Taiwán y Tailandia ⁽¹⁾.

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto considerado

- (10) El producto considerado es el politereftalato de etileno utilizado normalmente en la industria del plástico para la fabricación de botellas y láminas.
- (11) Otro tipo de politereftalato de etileno utilizado en la fabricación de fibra de poliéster no está incluido en la investigación actual.
- (12) El proceso de fabricación de las dos clases de politereftalato de etileno es idéntico hasta una determinada fase, ya que ambas clases se producen mediante la policondensación de ácido de tereftalato purificado o de tereftalato de dimetilo con glicol etilénico. El politereftalato de etileno para el uso en la industria del plástico está polimerizado de manera similar al utilizado para la fabricación de fibras, empleándose en algunos casos las mismas instalaciones.

⁽¹⁾ DO C 319 de 6.11.1999, p. 1.

- (13) La diferencia entre los dos tipos de politereftalato de etileno viene fundamentalmente determinada por el hecho de que el producto afectado está sometido a un proceso adicional denominado «tratamiento de estado sólido» que aumenta el llamado valor de «viscosidad intrínseca» (valor IV o valor ItV). Por lo tanto, es el grado de IV el que distingue el producto afectado del politereftalato de etileno utilizado en la industria de fibras de poliéster. El politereftalato de etileno utilizado para la fabricación de botellas y de láminas de plástico requiere valores IV de 0,7 en adelante. El politereftalato de etileno con valores IV inferiores a 0,7 se utiliza para fabricar fibra de poliéster, por lo que no le afecta la presente investigación antidumping.
- (14) La viscosidad del politereftalato de etileno puede también expresarse de otra forma, a saber, en términos del denominado «coeficiente de viscosidad» (o «valor de viscosidad»). Durante la investigación se constató que el equivalente de IV un valor de 0,7 es un coeficiente de viscosidad de 78 ml/g determinado por medido de pruebas realizadas con arreglo a la norma DIN 53728 y no, según lo indicado por el denunciante, un coeficiente de 173. Este valor proviene del uso incorrecto de la norma de prueba DIN 53728 en un informe publicado por Hoechst en 1991. Por consiguiente, la Comisión decidió utilizar el correspondiente valor de 78 ml/g o valores más altos, ya que, con arreglo a la aplicación correcta de la prueba DIN 53728, ese es el coeficiente de viscosidad para el tipo de politereftalato de etileno utilizado para fabricar botellas y láminas de plásticos.
- (15) Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, el producto considerado se define en el presente Reglamento como politereftalato de etileno con un coeficiente de viscosidad de 78 o superior, lo que corresponde a un valor de viscosidad intrínseca de 0,7 o superior («PET» o «politereftalato de etileno»), importado bajo el código NC 3907 60 20 y el código NC ex 3907 60 80.

2. Producto similar

- (16) Los servicios de la Comisión constataron que el PET producido por la industria de la Comunidad y vendido en el mercado comunitario y el PET producido en los países afectados y exportado a la Comunidad son productos similares, puesto que no existen diferencias en las características y aplicaciones básicas de los diversos tipos de PET. Lo mismo ocurre con el PET vendido en el mercado interior de los países exportadores y con los tipos de PET exportados a la Comunidad. Por lo tanto, se concluye que deben considerarse productos similares a efectos del apartado 5 del artículo 1 del Reglamento de base.

C. SUBVENCIONES

I. INDIA

1. Introducción

- (17) Sobre la base de la información contenida en la denuncia y de las respuestas al cuestionario de la Comisión, esta última investigó los cuatro sistemas siguientes que se alega implican la concesión de subvenciones a la exportación:

- Sistema de cartilla de derechos «Duty Entitlement Passbook Scheme», (DEPB).
- Exenciones de derechos de importación sobre los bienes de capital para industrias exportadoras «Export Promotion Capital Goods Scheme» (EPCGS).
- Zonas francas industriales/Unidades orientadas a la exportación «Export Processing Zones/Export Oriented Units» (EPZ/EOU).
- Sistema de exención del impuesto sobre la renta («Income Tax Exemption Scheme»).

- (18) Los tres primeros sistemas se basan en la Ley del comercio exterior (desarrollo y reglamentación) de 1992 (nº 22 de 1992) que entró en vigor el 7 de agosto de 1992. La Ley del comercio exterior (sección 5) autoriza al Gobierno de la India a fijar la política de exportación e importación del país. Estas notificaciones se encuentran resumidas en los documentos sobre «Política de exportaciones e importaciones» que el Ministerio de Comercio publica cada cinco años y que se actualizan anualmente. Uno de estos documentos es pertinente para el período de investigación de este caso, a saber, el plan quinquenal que abarca del 1 de abril de 1997 al 31 de marzo de 2002. Además, el Gobierno de la India también ha expuesto los procedimientos que rigen el comercio exterior del país en el «Manual de procedimientos para las exportaciones y las importaciones, 1 de abril de 1997 a 31 de marzo de 2002» (volumen 1).

- (19) El último sistema, el de exención del impuesto sobre la renta, se basa en la Ley del impuesto sobre la renta de 1961, que se modifica anualmente por la Ley del presupuesto.

- (20) Conviene señalar que se investigó a cuatro empresas fabricantes y exportadoras del producto afectado. Solamente dos de esas empresas exportaron este producto a la CE durante el período de investigación, a saber, Reliance Industries y Pearl Polymers. Los otros dos exportadores que cooperaron solicitaron ser incluidos en la investigación. Sus exportaciones a terceros países permitieron que su nivel de subvención se determinara correctamente. Por consiguiente, se consideró oportuno incluir a esas dos empresas en la investigación, es decir, a Futura Polymers y Elque Polyester.

2. Sistema de cartilla de derechos (Duty Entitlement Passbook Scheme — DEPB)

Fundamento jurídico

- (21) El DEPB entró en vigor el 1 de abril de 1997 mediante la Notificación de la Dirección de Aduanas 34/97. Los apartados 7.25 a 7.41 de la Política de exportaciones e importaciones y los párrafos 7.32 a 7.50 del Manual de procedimientos contienen una descripción detallada del sistema. DEPB es el sistema sucesor del sistema de cartilla de ahorro al que se puso fin el 31 de marzo de 1997. Puede ser de dos tipos:

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

DEPB anterior a la exportación

a) Criterios de concesión

- (22) Pueden acogerse a esta modalidad del DEPB los productores exportadores (es decir, todo fabricante indio que exporte) o los exportadores comerciantes (es decir, operadores comerciales) vinculados a fabricantes. Para ello la empresa debe haber exportado durante un período de tres años antes de presentar una solicitud de crédito.

b) Aplicación práctica

- (23) Cualquier exportador que cumpla los requisitos puede solicitar un permiso para obtener un montante de crédito que podrá utilizarse para compensar los derechos de aduana devengados por importaciones futuras de mercancías. El permiso que concede el crédito, que será equivalente a i) el 10 % del promedio del valor FOB de todas las exportaciones durante los tres años anteriores, o ii) a la tasa de crédito permitida para el producto exportado, cualesquiera de estos valores que sea el menor, se publica automáticamente. La concesión del permiso implica una obligación de exportación.
- (24) El DEPB anterior a la exportación permite importaciones en franquicia aduanera de los insumos subsiguientes (que no figuren en la «Lista negativa de importaciones») requeridos para la producción de mercancías en la fábrica de la empresa en cuestión (la «condición de usuario real»). La determinación de qué productos pueden ser importados libres de derechos se hace por referencia a los insumos enumerados en la «Norma estándar insumos-productos» (*SION-Standard Input-Output Norm*) y varía en función del producto que se vaya a fabricar. La empresa no puede transferir, prestar, vender, enajenar ni desprenderse de estos insumos exentos de derechos, como tales, más que como componentes del producto acabado.
- (25) Los créditos del DEPB no son transferibles. El permiso DEPB es válido durante un período de doce meses a partir de la fecha de concesión del mismo. Al efectuar la importación, el exportador se compromete a utilizar las mercancías importadas como insumos para la exportación del producto acabado. La exportación atraerá un beneficio basado en el tipo y la cantidad de producto acabado. Este beneficio se calcula con referencia a las normas SION. Una vez que el tenedor del permiso haya realizado exportaciones por un valor que le dé derecho a un beneficio equivalente al crédito ya concedido en virtud del DEPB anterior a la exportación, habrá cumplido su obligación. Cuando se hayan utilizado todos los créditos, la empresa tendrá que pagar una tasa a la autoridad pertinente. En ese caso, la empresa podrá solicitar un montante de crédito adicional que se calculará del modo anteriormente expuesto.

c) Conclusión sobre el DEPB anterior a la exportación

- (26) El DEPB anterior a la exportación no es un sistema permitido de condonación/devolución o de devolución de sustitución a efectos de las disposiciones del Reglamento de base, pese a la existencia de una «condición de usuario real». El DEPB anterior a la exportación es un sistema basado en el valor, no en la cantidad, en el que el crédito otorgado supone un porcentaje del valor de las exportaciones previas. El DEPB no se calcula en función de las cantidades físicas específicas de insumos efectivamente utilizados o que van a ser utilizados en el proceso de producción del producto exportado. Concretamente, los insumos se determinan sobre la base de un sistema de normas SION que establecen unos costes teóricos basados en lo que se considera como los valores de los insumos que hay que importar para fabricar un determinado producto.
- (27) Una vez establecido el índice del DEPB para un producto acabado determinado, pueden importarse los insumos libres de derechos con un permiso de preexportación DEPB. No hay ningún mecanismo que impida que un productor exportador altere los coeficientes de los insumos realmente importados por él, puesto que solamente debe permanecer dentro de los límites del crédito global concedido. Además, no hay ninguna obligación de importar realmente todos los insumos enumerados en la lista SION para los cuales se ha concedido el crédito. Los únicos límites sobre la cantidad de cualquier insumo específico que pueda importarse al amparo de este sistema son el valor del permiso concedido y el compromiso correspondiente de exportar el producto final fabricado por la empresa. Por lo tanto, no existe ninguna necesidad de que los insumos importados que se van a sustituir sean iguales en cantidad, y tengan la misma calidad y características, que los insumos presentes en el mercado interior.
- (28) Una empresa que pueda conseguir insumos a un precio más bajo que el establecido en el programa SION, o que consiga algunos de ellos en el mercado interior, podrá importar insumos libres de derechos para utilizarlos en su producción o venta interior, ya que las cantidades realmente importadas no tendrán ninguna relación con las establecidas en el SION. No parece que el programa SION incluya ninguna disposición para evitar que se produzca esa situación.
- (29) Tampoco han podido hallarse pruebas de que exista ningún otro sistema o procedimiento para confirmar qué insumos libres de derechos se utilizan realmente en el proceso de fabricación del producto acabado exportado, ni en qué cantidad. Conviene señalar que la compensación que puede tener lugar cuando se exportan las mercancías no se efectúa sobre la base de cantidades reales de insumos importados libres de derechos y utilizados para la fabricación de los productos exportados, sino más bien en función de un hipotético valor estándar de los insumos del producto exportado.

- (30) El Gobierno de la India estima que este sistema solamente permite la remisión de los gravámenes a la importación de los insumos importados utilizados para la producción destinada a la exportación, de conformidad con las disposiciones de los anexos II y III del Reglamento de base, y, como tal, no puede considerarse como una subvención sujeta a medidas compensatorias. El inciso ii) del apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base establece que no se considerará que la exención de los derechos/gravámenes de un producto exportado sea 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 gravámenes a la importación por una cuantía superior a la que grava a los insumos importados que se utilizan en la fabricación del producto exportado constituye una subvención a la exportación.
- (31) Esta disposición debe interpretarse con arreglo a lo dispuesto en el anexo II del Reglamento de base. Además, en dicho anexo II se especifica que la Comisión, al examinar si los insumos se consumen en el proceso de producción, deberá determinar también si el Gobierno del país exportador cuenta con un sistema o un procedimiento capaz de confirmar qué insumos se consumen en el proceso de producción del producto exportado y en qué cantidad. En el caso que nos ocupa, tal sistema no existe.
- (32) El punto 5 de la sección II del anexo II y el punto 3 de la sección II del anexo III del Reglamento de base disponen además que, cuando se determina que el Gobierno del país exportador no tiene un sistema de verificación razonable, sería preciso normalmente que dicho país llevase a cabo un nuevo examen basado en los insumos reales en cuestión, o en las transacciones reales, respectivamente, para determinar si se ha hecho un pago excesivo.
- (33) El Gobierno de la India no ha realizado tal examen. Por lo tanto, la Comisión no examinó si había en realidad una devolución excesiva de gravámenes a la importación sobre los insumos utilizados para fabricar el producto exportado.
- (34) En cualquier caso, el exceso de remisión de derechos es la base para calcular el importe del beneficio solamente en el caso de sistemas «bona fide» de devolución y de devolución en casos de sustitución. Puesto que se ha establecido que el sistema DEPB anterior a la exportación no es un sistema de devolución o devolución en casos de sustitución a efectos de la letra i) del anexo I y de los anexos II y III del Reglamento de base, el beneficio consiste en la remisión total de los derechos de importación, no en un presunto exceso de remisión. Por lo tanto, se considera que este sistema constituye una subvención a la exportación sujeta a derechos compensatorios de conformidad con la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base. Implica una contribución financiera del Gobierno de la India puesto que no se perciben los ingresos públicos (es decir, los aranceles aplicables a las importaciones) que de otro modo se percibirían; supone también un beneficio para el titular ya que los productores exportadores no tienen que pagar los derechos de importación habituales; y el sistema está claramente supeditado a los resultados de exportación puesto que no puede obtenerse sin un compromiso de exportar.
- d) *Cálculo del beneficio*
- (35) El beneficio que supone para los productores exportadores se ha calculado sobre la base del importe de los derechos de aduana normalmente devengados por las importaciones efectuadas durante el período de investigación, pero que no fue abonado en virtud del sistema DEPB anterior a la exportación.
- (36) Una empresa se benefició de este sistema obteniendo subvenciones equivalentes al 4,27 %.
- DEPB posterior a la exportación
- a) *Criterios de concesión*
- (37) El DEPB posterior a la exportación está disponible para los fabricantes exportadores (es decir, todos los fabricantes de la India que exportan) o los comerciantes/exportadores (es decir, los operadores comerciales).
- b) *Aplicación práctica del DEPB posterior a la exportación*
- (38) Con este sistema, cualquier exportador que cumpla los criterios de concesión puede solicitar créditos que se calculan como porcentaje del valor de los productos acabados exportados. Estos tipos de DEPB han sido establecidos por las autoridades indias para la mayoría de los productos, incluidos los productos en cuestión, sobre la base del programa SION. Se expide automáticamente un permiso que especifica el importe del crédito concedido.
- (39) Esta modalidad del DEPB permite el uso de tales créditos para cualquier importación posterior (por ejemplo, materias primas o bienes de capital) excepto si se trata de mercancías cuya importación está restringida o prohibida. Las mercancías importadas de este modo se pueden vender en el mercado interior (previo pago del impuesto de venta) o utilizarse de otro modo.
- (40) Los permisos del sistema DEPB pueden transferirse libremente por lo que se venden con frecuencia. El permiso DEPB es válido durante un período de doce meses a partir de la fecha de concesión del mismo. Cuando se hayan utilizado todos los créditos, la empresa tiene que pagar una tasa a la autoridad pertinente.
- c) *Conclusión sobre el DEPB posterior a la exportación*
- (41) 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 (tanto si se trata de materias primas como de bienes de capital).

- (42) El crédito se calcula automáticamente sobre la base de una fórmula que utiliza los índices SION, con independencia de que los insumos se importen, de que se paguen por ellos derechos de importación, o de que los insumos se utilicen realmente para productos de exportación y en qué cantidades. En efecto, una empresa puede solicitar un permiso con independencia de que realice alguna importación o adquiera las mercancías importadas de otras fuentes.
- (43) El DEPB posterior a la exportación no es un sistema autorizado de remisión/devolución a efectos del Reglamento de base. En concreto, el exportador no tiene obligación alguna de utilizar realmente en el proceso de fabricación las mercancías importadas libres de derechos y el montante del crédito no se calcula en función de los insumos realmente utilizados.
- (44) Por otra parte, no existe ningún sistema o procedimiento que permita verificar qué insumos se utilizan en el proceso de fabricación del producto exportado o si se ha producido un pago excesivo de los derechos de importación en virtud de lo dispuesto en la letra i) del anexo I y de los anexos II y III del Reglamento de base.
- (45) En ausencia de las condiciones previstas en el anexo II del Reglamento de base en cuanto a que los insumos importados se utilicen en el proceso de fabricación y que exista un sistema de verificación, el DEPB posterior a la exportación no puede considerarse un sistema permitido de devolución o de devolución en casos de sustitución. De hecho, la remisión de derechos de importación no se limita o los derechos debidos por las mercancías utilizadas en el proceso de fabricación del producto exportado, por lo que implica un exceso de remisión a efectos del inciso ii) de la letra a) del apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (46) El sistema constituye una subvención porque la contribución financiera del Gobierno de la India en forma de condonación de los derechos de importación confiere un beneficio al titular del DEPB, que puede importar mercancías libres de derechos utilizando los créditos obtenidos por sus exportaciones. Es una subvención supeditada por ley a la cuantía de las exportaciones y por lo tanto se considera específica a efectos de la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.
- d) *Cálculo del importe de la subvención para el DEPB posterior a la exportación*
- (47) El beneficio que supone para los exportadores puede calcularse de dos formas distintas según el uso que la empresa haya hecho de los permisos DEPB: venta de los permisos o utilización de los permisos para realizar importaciones en franquicia aduanera.
- (48) En el caso que nos ocupa las empresas afectadas no vendieron los permisos, por lo que el beneficio se calculó, con respecto a la utilización de los permisos para importar mercancías en franquicia aduanera, en función del importe de los derechos de aduana que normalmente deberían abonarse por las importaciones realizadas durante el período de investigación, pero que no fueron abonados en virtud del DEPB.
- (49) Dos empresas se beneficiaron de este sistema durante el período de investigación y obtuvieron subvenciones del 5,01 % y del 6,52 %, respectivamente. Estas empresas habían solicitado deducciones por las tasas abonadas por los permisos. Los servicios de la Comisión verificaron estas solicitudes y consideraron que estaban justificadas. Por lo tanto los gastos en que necesariamente incurrieron para obtener las subvenciones han sido deducidos del cálculo de los beneficios.
- 3. Sistema exenciones de derechos de importación sobre los bienes de capital para industrias exportadoras «Export Promotion Capital Goods Scheme» (EPCGS)**
- a) *Fundamento jurídico*
- (50) El EPCGS originalmente entró en vigor el 1 de abril de 1990. Durante el período de investigación el sistema estaba regulado por las Notificaciones de la Dirección de Aduanas nº 28/97 y nº 29/97, que entraron en vigor el 1 de abril de 1997. Los detalles del sistema se encuentran en el capítulo 6 de la Política de exportaciones e importaciones para 1997/2002 así como en el correspondiente Manual de procedimientos.
- b) *Criterios de concesión*
- (51) Al EPCGS pueden acogerse los productores/exportadores (es decir, todos los fabricantes de la India que exporten) o los comerciantes/exportadores (es decir, operadores comerciales). Desde el 1 de abril de 1997, los fabricantes vinculados a comerciantes/exportadores también pueden acogerse al sistema.
- c) *Aplicación práctica*
- (52) Para beneficiarse del sistema, una empresa debe proporcionar a las autoridades pertinentes detalles sobre el tipo y el valor de los bienes de capital que vaya a importar. Dependiendo del nivel de compromiso de exportación que la empresa esté dispuesta a aceptar, se le permitirá importar bienes de capital libres de derechos o con un tipo de derecho reducido. Automáticamente se expide un permiso que autoriza la importación de bienes de capital a tipos preferenciales. Hay que pagar una tasa para obtener el permiso. Para cumplir con el requisito de exportación, las mercancías exportadas deben fabricarse utilizando los bienes de capital importados.
- d) *Conclusión sobre el EPCGS*
- (53) El EPCGS es una subvención ya que la exención del pago de derechos de importación o el conceder un tipo reducido de derechos constituye una contribución financiera por parte del Gobierno de la India, puesto que se condonan los ingresos públicos adeudados. Confiere un beneficio al destinatario al reducir los derechos de importación establecidos o eximir totalmente del pago de los mismos.

(54) Esta subvención está sujeta a derechos compensatorios puesto que está supeditada por la ley la cuantía de las exportaciones a efectos de la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base. El permiso no puede obtenerse sin un compromiso de exportar mercancías, por lo que se considera que es específico.

e) *Cálculo del importe de la subvención*

(55) El beneficio que supone para los exportadores debe calcularse en función del importe de los derechos de aduana establecidos para los bienes de capital importados y de cuyo pago han sido eximidos, debiendo distribuirse dicho importe a lo largo de un período de tiempo que corresponda al de depreciación normal de tales bienes de capital en la industria del producto en cuestión. Dicho período se ha determinado utilizando la media de los períodos de depreciación para los bienes de capital realmente importados por cada empresa, lo que da por resultado un período normal de depreciación de 18 años.

(56) El importe así calculado que puede asignarse al período de investigación se ha ajustado añadiendo los intereses correspondientes al período de investigación, para establecer así el beneficio total que supone para los beneficiarios del sistema, habiéndose estimado adecuado utilizar el tipo de interés comercial vigente en la India durante el período de investigación, es decir, el 14 %.

(57) En el caso de una de las empresas, la cantidad resultante se ha repartido entre el total de las exportaciones realizadas durante el período de investigación. Puesto que el otro exportador solamente proporcionó información verificable de los bienes de capital asignados al sector del poliéster, el beneficio para esta empresa se ha repartido entre el volumen de negocios del sector de exportación correspondiente durante el período de investigación. Ambas empresas se beneficiaron de este sistema durante el período de investigación y obtuvieron subvenciones de entre el 0,79 % y el 1,71 %.

4. Zonas francas industriales (EPZ)/Unidades orientadas a la exportación (EOU)

a) *Fundamento jurídico*

(58) Otra medida de la Política de importaciones y exportaciones relacionado con los incentivos a la exportación es el plan EPZ/EOU. Este plan fue introducido en 1965. Durante el período de investigación el plan estaba regulado por las notificaciones de la Dirección de Aduanas n° 53/97, n° 133/94 y n° 126/94. Los detalles de estos sistemas se encuentran en el capítulo 9 de la Política de exportaciones e importaciones para 1997/2002, así como en el correspondiente Manual de procedimientos.

b) *Criterios de concesión*

(59) Las empresas que se comprometen a exportar toda su producción de bienes y servicios pueden establecerse al amparo del plan EPZ/EOU. Una vez se les ha concedido esta calificación, tales empresas pueden beneficiarse de determinadas ventajas. Hay siete zonas francas (EPZ)

establecidas en la India; una de las empresas investigadas está situada en una de ellas (la zona franca de Falta). Las Unidades de Exportación (EOU) pueden estar situadas en cualquier lugar de la India. Son unidades de almacenaje sometidas a la vigilancia de funcionarios de aduanas con arreglo a lo dispuesto en la sección 65 de la Ley de Aduanas. Uno de los fabricantes/exportadores investigados ha obtenido la calificación de EOU. Aunque las EOU/EPZ deban exportar el total de su producción, el Gobierno de la India permite que estas Unidades vendan también una parte de su producción en el mercado interior bajo determinadas condiciones.

c) *Aplicación práctica*

(60) Las empresas que deseen obtener la calificación de Unidades de Exportación o que quieran establecerse en una zona franca, deben presentar su solicitud a las autoridades pertinentes. Dicha solicitud deberá incluir detalles correspondientes a los cinco años siguientes sobre, entre otras cosas, el volumen de producción previsto, el valor proyectado de las exportaciones, las necesidades de importación y las necesidades del mercado nacional. Si las autoridades aceptan la solicitud, los requisitos que deben cumplirse para recibir la autorización se comunican a la empresa. Las empresas acogidas a las zonas francas y unidades de exportación pueden dedicarse a la fabricación de cualquier producto. La decisión de reconocimiento como empresa EPZ o EOU es válida durante un período de cinco años y puede renovarse por períodos adicionales.

(61) Las unidades EPZ/EOU tienen derecho a los siguientes beneficios:

i) Exención de los derechos de importación aplicables a todo tipo de mercancías (incluidos los bienes de capital, las materias primas y los bienes de consumo) necesarias para la fabricación, producción, tratamiento, o utilizadas en tales procesos, siempre que no se trate de mercancías prohibidas incluidas en la lista negativa de importaciones.

ii) Exención del impuesto especial sobre las mercancías obtenidas en el mercado interior.

iii) Exención del impuesto sobre la renta, el cual normalmente se devenga con arreglo a lo dispuesto en la sección IOB de la Ley del impuesto sobre la renta, durante un período de diez años.

iv) Reembolso del impuesto de venta estatal devengado por las mercancías adquiridas localmente.

v) 100 % de participación extranjera en el capital social.

vi) Posibilidad de vender una parte de la producción en el mercado interior.

(62) El importador deberá mantener los oportunos registros contables, en el formato especificado, de todas las importaciones pertinentes y del consumo y utilización de todos los materiales importados y exportaciones realizadas. Estos libros de registro deberán ser presentados periódicamente, según se requiera, al Comisario de desarrollo.

(63) El importador deberá también garantizar un mínimo de ingresos netos en divisa extranjera como porcentaje de las exportaciones y del rendimiento de la exportación, conforme a lo estipulado en el documento relativo a la política en la materia. La totalidad de las operaciones de las EOU/EPZ deberán efectuarse en locales situados bajo control aduanero.

d) *Conclusión sobre las EPZ/EOU*

(64) En el procedimiento que nos ocupa, el plan EPZ/EOU fue utilizado para la importación de bienes de capital, materias primas y bienes de consumo, así como para la adquisición de mercancías en el mercado interior. Los servicios de la Comisión constataron que los productores exportadores utilizaron exclusivamente las concesiones relacionadas con la suspensión de derechos de importación e impuestos especiales sobre los bienes de capital, las materias primas y los artículos de consumo durante el período de depósito aduanero. Así pues, la Comisión ha valorado únicamente la sujeción a derechos compensatorios de estas concesiones. A este respecto, el sistema EOU/EPZ implica la concesión de subvenciones, puesto que las concesiones otorgadas con arreglo al sistema constituyen contribuciones financieras del Gobierno de la India, que renuncia a los ingresos adeudados y otorga un beneficio al titular. En el caso de la suspensión de la percepción de derechos, esta suspensión surte el mismo efecto que una exención puesto que, siempre que se cumplan los requisitos de exportación, queda a discreción de la empresa cómo y cuándo se liberan del depósito aduanero las mercancías en cuestión.

(65) Esta subvención está supeditada por la ley a la cuantía de las exportaciones a efectos de la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base, puesto que no puede obtenerse sin que la empresa acepte una obligación de exportación, y por lo tanto se considera que se trata de una subvención específica y está sujeta a derechos compensatorios.

e) *Cálculo del importe de la subvención*

(66) Una empresa actuó como Unidad de exportación reconocida; la otra empresa estaba establecida en una zona franca. Ambas empresas utilizaron este plan para la importación de bienes de capital, materias primas y bienes de consumo.

(67) El beneficio obtenido por los exportadores se ha calculado sobre la base del importe de los derechos de importación o impuestos normalmente devengados por las mercancías importadas o nacionales (es decir, materias primas bienes, de consumo y bienes de capital) durante el período de investigación.

Bienes de capital

(68) Por lo que se refiere a la importación de bienes de capital el cálculo se ha hecho con arreglo a los mismos principios anteriormente expuestos con respecto al EPCGS: el beneficio que supone para los productores exportadores debe calcularse sobre la base de la cuantía de los derechos de aduana devengados por los bienes de capital importados que no han sido abonados, repartiéndose dicha cuantía a lo largo de un período de tiempo que corresponda al período de depreciación normal para tales bienes de capital en la industria del producto en cuestión. Este período se ha establecido utilizando la media de los períodos de depreciación utilizados para los bienes de capital realmente importados por cada empresa, lo que da por resultado un período normal de depreciación de diez y ocho años.

(69) El importe así calculado que puede asignarse al período de investigación se ha ajustado añadiendo los intereses correspondientes al período de investigación, para establecer así el beneficio total que supone para los beneficiarios del sistema, habiéndose estimado adecuado utilizar el tipo de interés comercial vigente en la India durante el período de investigación, es decir, el 14 %. El beneficio resultante se ha repartido entre el total de las exportaciones realizadas durante el período de investigación en el caso de una de las empresas que cooperaron. Por circunstancias imprevistas, la producción comercial del otro exportador cesó a principios de 1998, lo que dio lugar a que las cifras de ventas resultantes para el período de investigación fueran poco realistas. Por ello se decidió no tomar en cuenta el volumen de ventas durante el período de investigación para el cálculo del margen de la subvención.

(70) En consecuencia, los servicios de la Comisión hicieron un ajuste de las cifras de ventas de exportación para calcular el margen de la subvención en función de los datos verificados de esta empresa en una situación de producción comercial normal, cual era la que se reflejaba en el volumen de ventas declarado correspondiente a 1997.

Materias primas, piezas de repuesto y bienes de consumo

(71) Para la importación de materias primas y bienes de consumo el beneficio se calculó sobre la misma base expuesta anteriormente en el caso del sistema DEPB anterior a la exportación: el beneficio para los productores exportadores se ha calculado en función de la cuantía de los derechos de aduana normalmente devengados por las importaciones realizadas durante el período de investigación, pero que no se percibían en virtud del sistema de DEPB anterior a la exportación.

(72) Dos empresas se beneficiaron de este sistema durante el período de investigación y obtuvieron subvenciones del 16,81 y del 11,15 % respectivamente.

5. Sistema de exención del impuesto sobre la renta («Income Tax Scheme ITES»)

a) Fundamento jurídico

(73) La Ley de 1961 relativa al impuesto sobre la renta constituye la base jurídica del ITES. Esta ley, que se modifica cada año por la Ley del presupuesto, establece las bases para la percepción de impuestos, así como las exenciones y deducciones que se pueden aplicar. Entre las exenciones que pueden ser alegadas por las empresas se encuentran las contempladas en las secciones 10A, 10B y 80HHC de la citada Ley, que conceden una exención del impuesto sobre la renta respecto de los beneficios de las ventas de exportación.

b) Criterios de concesión

(74) Las empresas establecidas en zonas francas pueden acogerse a la exención contemplada en la sección 10A. Las Unidades de exportación pueden acogerse a la exención contemplada en la sección 10B, y la exención

contemplada en la sección 80HHC puede aplicarse a cualquier empresa que exporte mercancías.

(75) Puesto que ningún productor exportador del producto afectado se acogió a las exenciones contempladas en las secciones 10A, 10B u 80HHC, no hay ninguna necesidad de que la Comisión evalúe estas exenciones en el contexto de la presente investigación.

6. Importe de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios

(76) Todas las subvenciones constatadas están caracterizadas como subvenciones a la exportación. El nivel de cooperación registrado en la India parece ser elevado (por encima del 90 %). La media ponderada del margen de subvención a nivel nacional es del 12,97 %, por encima del margen mínimo de subvención aplicable que es del 3 %.

Tipo de subvención	DEPB	DEPB	EPCGS	EPZ/EOU	Total
	Anterior a la exportación	Posterior a la exportación			
Reliance Industries Limited	4,27 %	6,52 %	1,71 %		12,5 %
Futura Polymers Limited				16,81 %	16,81 %
Pearl Engineering Polymers Limited		5,01 %	0,79 %		5,8 %
Elque Polyester Limited				11,15 %	11,15 %
Los demás					16,81 %

(77) Teniendo en cuenta el nivel alto de cooperación, para determinar la cuota residual correspondiente a las empresas que no cooperaron se utilizó el tipo de margen de subvención más elevado de entre las empresas que cooperaron, es decir, el 16,81 %.

examine si las subvenciones en cuestión están sujetas a derechos compensatorios.

II. INDONESIA

(78) Los importes de las subvenciones para cada uno de los exportadores varían entre el 0,07 % y el 1,46 % y están, en consecuencia, por debajo del umbral mínimo de subvención para Indonesia que es del 3 %. Por consiguiente no procede que la Comisión examine si las subvenciones en cuestión están sujetas a derechos compensatorios.

III. COREA

(79) El importe de las subvenciones concedidas a los exportadores coreanos individuales no superó un 0,46 %. Este índice se encuentra por debajo del umbral mínimo del 1 % y, por lo tanto, no procede que la Comisión

IV. MALASIA

1. Introducción

(80) Basándose en la información incluida en la denuncia y las respuestas al cuestionario de la Comisión, los servicios de la Comisión investigaron los siguientes regímenes de subvenciones:

- Estatuto de empresa pionera
- Desgravación por inversión
- Desgravación por reinversión
- Doble deducción fiscal en concepto de promoción de la exportación
- Doble deducción de las primas del seguro de crédito a la exportación
- Deducción concedida a las actividades de promoción
- Doble deducción de gastos incurridos en formación reconocida

- Doble deducción de primas de seguro a los exportadores
- Doble deducción de primas de seguro a los importadores
- Doble deducción para la investigación y el desarrollo
- Refinanciación de créditos a la exportación
- Exenciones de derechos de importación
- Exenciones del impuesto sobre las ventas
- Desgravación por gastos de capital
- Incentivos para proyectos estratégicos
- Incentivos para la promoción de marcas malasias
- Desgravación por infraestructura

2. Estatuto de empresa pionera

a) Fundamento jurídico

- (81) El fundamento jurídico para que una empresa obtenga la calificación de pionera es la Ley relativa a la promoción de las inversiones de 1986. Dicha Ley incluye asimismo una enumeración de las actividades y productos promovidos. La lista de las zonas de promoción se encuentra en el Decreto de 1994 relativa a la promoción de inversiones (zonas promovidas). El Decreto de 1995 relativo a la promoción de las inversiones contiene normas especiales para los productos promovidos de empresas de alta tecnología.

b) Criterios de concesión

- (82) El estatuto de pionero puede ser concedido a cualquier empresa que se proponga fabricar un producto «promovido» (sector de la fabricación) o una actividad «promovida» (sector de los servicios) incluidos los productos/actividades que son de importancia nacional y estratégica para Malasia. Los productos promovidos son los que se enumeran en el apéndice de la Ley de promoción de las inversiones.
- (83) De conformidad con la Sección 4 de dicha Ley, el Ministro de Comercio Exterior e Industria «determinará cada cierto tiempo las actividades o los productos que pueden considerarse promovidos». De acuerdo con la citada Ley, para que un producto determinado pueda ser promovido, el Ministro podrá tomar en consideración los siguientes criterios:
- actividad que se llevará a cabo o producto que se fabricará en Malasia a escala comercial que se ajusta a las necesidades o contribuye al desarrollo económico de Malasia,
 - perspectivas favorables para el desarrollo futuro de la actividad o del producto,
 - que cumpla los requisitos nacionales y estratégicos de Malasia.

- (84) Las zonas de promoción son el corredor oriental de la península de Malasia, Sabah, Sarawak y el territorio federal de Labuan. Se elaboró una lista adicional de productos promovidos para las empresas establecidas en las zonas de promoción. Se considera que estas zonas

son las de menor desarrollo en Malasia. Ninguna de las dos empresas afectadas está establecida en las zonas de promoción.

- (85) El estatuto de pionero puede concederse únicamente si la actividad o producto promovidos son nuevos en esa empresa y no es acumulativa durante el mismo ejercicio fiscal con la desgravación fiscal por inversión ni la desgravación por reinversión.

c) Importe del beneficio

- (86) Cualquier empresa que reciba la calificación de pionera goza de una exención fiscal sobre el 70 % de sus ingresos estatutarios (= ingresos brutos, menos gastos e incentivos que puedan acogerse a la doble deducción fiscal de determinados gastos) a partir del «día de fabricación».

- (87) Las empresas calificadas de pioneras y que están situadas en una zona de promoción obtienen una exención fiscal sobre el 85 % de sus ingresos. El «día de fabricación» lo determina el Ministro de Comercio Exterior e Industria en el certificado de pionero; fija el comienzo del período pionero a efectos de la aplicación de los beneficios fiscales por parte de la Agencia Tributaria. Las exenciones fiscales se conceden por un período limitado de cinco años. En principio estas exenciones no se prorrogan, a menos que el Ministro decida que la actividad tiene una importancia nacional y estratégica para Malasia. Finalmente, las empresas que fabrican productos promovidos en el sector de la alta tecnología obtendrán una exención fiscal del 100 % durante un período de diez años.

d) Aplicación práctica

- (88) Para que se le reconozca el estatuto de empresa pionera, una empresa deberá presentar una solicitud a la Dirección de Desarrollo Industrial de Malasia (MIDA), organismo que depende directamente del Ministerio de Comercio Exterior e Industria (MITI).
- (89) Se verifica si la futura producción se encuentra dentro de la lista de productos promovidos y si la empresa cumple al menos dos de las cuatro condiciones siguientes:
- valor añadido,
 - contenido local,
 - vinculación industrial, y
 - medidas tecnológicas por aumento del número de empleados en puestos de dirección, supervisión y técnicos en la empresa.

- (90) Si se cumplen los requisitos anteriormente mencionados, el Comité de acción industrial, un comité integrado por representantes del MITI y del Ministerio de Hacienda, recomendará a los Ministros de Comercio Exterior y de Finanzas que aprueben la concesión del estatuto de pionera a la empresa.

(91) Si se concede a una empresa el estatuto de pionera, ésta presentará una solicitud a la Agencia Tributaria estatal junto con una declaración fiscal anual que incluya el cálculo de los incentivos fiscales reclamados.

(92) La empresa podrá reclamar por primera vez la exención durante el ejercicio fiscal siguiente al del inicio de la producción.

e) *Sujeción a medidas compensatorias*

(93) Las exenciones fiscales con arreglo a la Ley de promoción de las inversiones constituyen subvenciones sujetas a derechos compensatorios en virtud de la letra a) del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento de base. El Gobierno de Malasia ha limitado el acceso a la subvención a las empresas que fabrican un producto promovido. Puesto que los incentivos se conceden para la producción de un número limitado de productos, el Gobierno limita automáticamente el acceso a las empresas que fabrican los productos recogidos en la Ley. El producto considerado en la presente investigación figura en la lista como producto promovido.

(94) Además, el Gobierno de Malasia tiene una amplia libertad a la hora de designar los productos promovidos. Los criterios para que los productos puedan clasificarse como promovidos, es decir, su idoneidad para contribuir al desarrollo económico de Malasia, sus perspectivas favorables de desarrollo futuro y las necesidades nacionales y estratégicas de Malasia, son vagos y no pueden considerarse criterios objetivos. Se ha constatado que no existe ninguna definición adicional de estos criterios. Por otra parte, el Gobierno de Malasia ha previsto tipos distintos de exención fiscal dependiendo del tipo de producto promovido y de la localización de la zona de promoción. Por consiguiente, el Gobierno de Malasia favorece a algunas empresas con respecto a otras bien sea porque fabrican un producto «más» promovido o por su localización en una zona geográfica determinada. Finalmente, puesto que el contenido local es uno de los criterios que se tienen en cuenta en la práctica, este programa está destinado a fomentar el uso de productos de fabricación de producción nacional con preferencia al de los productos importados.

(95) El régimen constituye una subvención, ya que la contribución financiera del Gobierno de Malasia confiere un beneficio en forma de exención fiscal. Se trata de una subvención específica destinada a determinadas empresas malasias a efectos de lo dispuesto en la letra a) del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento de base.

f) *Cálculo del beneficio*

(96) El beneficio para los productores exportadores debe calcularse sobre la base de la exención del impuesto de sociedades y del ahorro fiscal resultante que se concedió efectivamente a los productores exportadores durante el período de investigación. El importe del beneficio debe asignarse al volumen de ventas total de la empresa durante el período de investigación.

(97) Una empresa se benefició de este sistema y obtuvo una subvención del 4 %.

3. **Desgravación fiscal por inversión y doble deducción de las primas de seguro para los exportadores**

(98) Aunque una empresa podía haberse acogido a estos programas, no se benefició debido a que dicha empresa era deficitaria. Por lo tanto, no es necesario proceder a la evaluación de estos sistemas.

4. **Doble deducción de las primas de seguro para los importadores**

a) *Fundamento jurídico*

(99) Este sistema está regulado por la subsección 154 de la Ley del impuesto sobre la renta de 1967 y la Normativa del impuesto sobre la renta de 1982.

b) *Criterios de concesión*

(100) Las industrias o empresas agrícolas malasias pueden beneficiarse de la doble deducción de las primas que deben abonarse en concepto de seguro de las mercancías importadas por esa persona o empresa, a condición de que el asegurador sea una sociedad registrada en Malasia. Cualquier importador puede presentar una solicitud para obtener esta doble deducción independientemente de si los productos importados van a utilizarse en el mercado nacional o van a ser reexportados posteriormente.

c) *Sujeción a medidas compensatorias*

(101) La doble deducción de las primas de seguro de los importadores constituye una subvención puesto que existe una contribución financiera del Gobierno de Malasia en forma de una doble deducción de los gastos (es decir, una menor deuda impositiva), lo que confiere un beneficio.

(102) Sin embargo, esta doble deducción de la prima de seguro para importadores no constituye una subvención sujeta a derechos compensatorios a efectos del Reglamento de base puesto que no se trata de una subvención específica. El Gobierno de Malasia no ha limitado el acceso a la subvención a ciertas empresas y aplica criterios objetivos a la hora de concederla.

5. **Doble deducción para la investigación y el desarrollo**

a) *Fundamento jurídico*

(103) Este programa está regulado por las secciones 34A y 34B de la Ley del impuesto sobre la renta de 1967.

b) *Criterios de concesión*

(104) Las industrias o empresas agrícolas pueden beneficiarse de la doble deducción con respecto a los gastos incurridos directamente en concepto de actividades I+D, a excepción de los correspondientes a inversiones de capital.

(105) No obstante, la doble deducción de este tipo de gastos no constituye una subvención sujeta a derechos compensatorios a efectos del Reglamento de base puesto que no es específica. El Gobierno de Malasia no ha limitado el acceso a la subvención a ciertas empresas y aplica criterios objetivos a la hora de concederla.

6. Exención de los derechos de importación y del impuesto sobre las ventas

«Depósito autorizado de fabricación» (LMW)

a) *Fundamento jurídico*

(106) De conformidad con el punto 88 del Decreto de 1988 relativo a los derechos de aduana (exenciones), que forma parte de la Ley de Aduanas de 1967, las materias primas, maquinaria y equipos importados para un «almacén autorizado de la fabricación» (LMW) están exentos de derechos de importación. La exención del impuesto sobre las ventas de empresas establecidas en un LMW está regulada en el punto 83 del apéndice B del Decreto de 1980 relativo al impuesto de venta (exenciones).

(107) Un productor/exportador que ha cooperado en la investigación está clasificado como LMW.

b) *Criterios de concesión*

(108) Las empresas LMW son industrias manufactureras orientadas a la exportación, es decir, empresas que en 1998 tenían la obligación de exportar al menos un 80 % de su producción; porcentaje que ha pasado a ser un 50 % desde el 1 de enero de 1999.

(109) Para poder acogerse a la exención de los derechos de importación y del impuesto de venta sobre las materias primas, maquinaria y equipos (incluidos los accesorios y recambios), una empresa LMW tiene que utilizar los mismos directamente en el proceso de fabricación de un producto final autorizado que, al menos en una proporción mayoritaria, se exporte a un tercer mercado, debiendo utilizarse los equipos para el control medioambiental, reciclaje, mantenimiento y control de calidad. El proceso de fabricación comienza en la fase inicial de la producción y finaliza cuando el producto acabado está embalado y listo para la exportación, por lo que se incluyen los materiales de embalaje y empaquetado.

c) *Aplicación práctica*

(110) Por lo que se refiere a las materias primas importadas, se constató que para las principales materias primas importadas por la empresa que cooperó para la fabricación del producto afectado los derechos de importación y el impuesto de venta eran nulos.

(111) Para la maquinaria y equipos importados (incluidos los accesorios y recambios), el procedimiento es el siguiente:

(112) La empresa, antes de la importación, presenta una solicitud al Director Nacional de Aduanas que verifica si el insumo puede ser utilizado directamente en el proceso de fabricación del producto terminado.

(113) Una vez autorizadas, las importaciones realizadas al amparo de este sistema se declaran mediante el impreso de aduanas nº 1 a las autoridades aduaneras. La aduana registra y examina las importaciones para comprobar si son conformes a la declaración aprobada por el Director Nacional de Aduanas.

(114) Las exenciones fiscales (derechos de importación e impuesto de ventas) son concedidas posteriormente por las autoridades aduaneras mediante el estampado de un «sello» en el formulario de la declaración de importación.

d) *Sujeción a medidas compensatorias*

(115) Este sistema constituye una subvención con arreglo al artículo 2 del Reglamento de base, puesto que supone una contribución financiera del Gobierno de Malasia en forma de condonación de los derechos de importación adeudados y otorga un beneficio al titular.

(116) Puesto que el sistema LMW se limita a las empresas establecidas en determinadas zonas y está además supeeditado a la cuantía de las exportaciones, se trata de una subvención específica en virtud de la letra a) del apartado 2 del artículo 3 y de la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.

e) *Cálculo del beneficio*

(117) El importe de la subvención es la diferencia entre el importe de los derechos de importación realmente pagados por la maquinaria y el importe de los derechos de importación que deberían haberse pagado normalmente de no existir la exención.

(118) El beneficio deberá asignarse a lo largo de la vida útil normal de la maquinaria, que en Malasia se considera que es de diez años. La cuantía correspondiente al período de investigación deberá asignarse al total de ventas de exportación de las empresas LMW durante dicho período. Una empresa se benefició de este sistema y obtuvo una subvención del 0,21 %.

«Zona aduanera principal» (PCA)

a) *Fundamento jurídico*

(119) El apartado 2 de la sección 14 de la Ley de Aduanas de 1967 prevé la exención de los aranceles aplicables a las materias primas, maquinaria y equipos importados por todas las empresas que no tienen la consideración de empresas establecidas en LMW ni en zonas francas, por lo que pueden solamente ser empresas situadas en una «zona aduanera principal» (PCA — «Principal Customs Area»). El fundamento jurídico para la exención de los impuestos de venta sobre las importaciones de materias primas, maquinaria y equipos es la sección 10 de la Ley relativa al impuesto sobre las ventas. Un productor/exportador que cooperó está situado en una «zona aduanera principal».

b) *Criterios de concesión*

- (120) Por lo que se refiere a las empresas situadas en una PCA, la exención de los derechos de importación y del impuesto de venta sobre las materias primas, maquinaria y equipos (incluidos los accesorios y recambios) la otorga el Ministro de Finanzas solamente a las industrias manufactureras que cumplan «los requisitos que el Ministro estime oportuno imponer».
- (121) Estos requisitos incluyen, entre otros, el que la maquinaria y equipos en cuestión se utilicen directamente en el proceso de fabricación de los productos terminados.

c) *Aplicación práctica*

- (122) Por lo que se refiere a las materias primas importadas, se constató que para las principales materias primas importadas por la empresa que cooperó para la fabricación del producto afectado los derechos de importación y el impuesto de venta eran nulos.
- (123) Por consiguiente, las materias primas en cuestión no son objeto de exención de los derechos de importación o del impuesto de venta.
- (124) Para la maquinaria y los equipos importados (incluidos los accesorios y recambios), el procedimiento que se sigue en la práctica es el siguiente:
- (125) La empresa, antes de la importación, presenta una solicitud [formulario PC 1 (97)] a la Dirección de Desarrollo Industrial de Malasia (MIDA), un organismo público, que verifica si el equipo puede ser utilizado directamente en el proceso de fabricación del producto final. Tras expedir la correspondiente autorización, MIDA propone al Ministro de Finanzas la concesión de la exención de los derechos de aduana e impuestos de venta a la empresa solicitante sobre la maquinaria/equipos especificados. El Ministro de Finanzas emite una carta de exención en la que enumera toda la maquinaria/equipos cuya importación está autorizada sin abonar los derechos normales (de importación e impuesto de venta). La autorización de importar el equipamiento enumerado tiene una validez de un año. Cuando importa la maquinaria, la empresa rellena y presenta el formulario de declaración de importación a las autoridades aduaneras. Las importaciones son registradas y examinadas por la aduana para verificar si se conforman a la autorización otorgada por el Ministro de Finanzas. Las exenciones fiscales (derechos de importación e impuesto de ventas) son concedidas posteriormente por las autoridades aduaneras mediante el estampado de un «sello» en el formulario de la declaración de importación.

d) *Sujeción a medidas compensatorias*

- (126) Este sistema constituye una subvención en virtud del artículo 2 del Reglamento de base, puesto que supone una contribución financiera del Gobierno de Malasia en forma de condonación de los derechos de importación adeudados y confiere un beneficio al titular.

- (127) En el caso de las empresas PCA, la exención de los derechos de importación y del impuesto de venta únicamente se aplican a las empresas manufactureras que importan equipos específicos en las condiciones fijadas por el Gobierno de Malasia «que éste estime oportuno imponer». Estas condiciones se considera que no son objetivas puesto que no son neutras, no tienen carácter económico y no se aplican de forma horizontal. Por otra parte, los criterios de concesión no están claramente fijados por la ley. Puesto que la subvención está expresamente limitada a ciertas empresas, y no basada en criterios objetivos a efectos de la letra b) del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento de base, el sistema se considera específico en virtud de la letra a) del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento de base.

e) *Cálculo del beneficio*

- (128) El importe de la subvención es la diferencia entre el importe de los derechos de importación e impuestos de venta realmente pagados por la maquinaria y el importe de los derechos de importación e impuestos de venta que deberían haberse pagado normalmente de no existir el beneficio de la exención.
- (129) El beneficio deberá asignarse a lo largo de la vida útil normal de la maquinaria, que en Malasia se considera que es de diez años. La cuantía correspondiente al período de investigación deberá asignarse al total de ventas de exportación de las empresas situadas en una PCA.
- (130) Una empresa se benefició de este sistema y obtuvo una subvención del 0,91 %.

7. Programas de subvención no utilizados

- (131) El denunciante alegó que los productores exportadores del producto afectado se beneficiaron de otros programas de subvención. Las respuestas al cuestionario y la verificación llevada a cabo revelaron que los productores exportadores no utilizaron los sistemas de subvención enumerados a continuación:
- Desgravación por reinversión
 - Doble deducción en concepto de promoción de la exportación
 - Doble deducción de las primas del seguro de crédito a la exportación
 - Deducción otorgada a las actividades promovidas
 - Doble deducción de gastos incurridos en formación reconocida
 - Refinanciación de créditos a la exportación
 - Desgravación por gastos de capital
 - Incentivos para proyectos estratégicos
 - Incentivos para la promoción de marcas malasias
 - Desgravación por infraestructura

La Comisión, por lo tanto, no ha realizado una evaluación con respecto a estos sistemas de subvención.

8. Importe de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios

- (132) El nivel de cooperación en Malasia fue muy elevado (superior al 90 %). Las dos empresas fabricantes de PET en Malasia cooperaron. El margen de subvención medio ponderado a escala nacional es del 4,2 %, que es superior al margen mínimo del 2 % aplicable.

Tipo de subvención	Exportación	Exportación	Nacional	Exportación	Total
	Doble deducción	Estatuto de pionero	Exención de derechos de importación e impuestos de venta	Exención de derechos de importación e impuestos de venta	
Hualon Corporation (M) Sdn. Bhd.	0	4 %	0	0,21 %	4,27 %
MPI Polyester Industries	0	0	0,91 %	0	0,91 %
Las demás empresas					4,2 %

- (133) Teniendo en cuenta el elevado nivel de cooperación, para determinar la cuota residual correspondiente a las empresas que no cooperaron se utilizó el tipo de margen de subvención más elevado de entre las empresas que cooperaron, es decir, el 4,2 %

V. TAIWÁN

1. Introducción

- (134) Basándose en la información incluida en la denuncia y en las respuestas al cuestionario de la Comisión, los servicios de la Comisión investigaron los siguientes regímenes de subvenciones:
- 1) Créditos y exenciones fiscales
 - 2) Exención de derechos de importación
 - 3) Préstamos a tipos de interés preferenciales
 - 4) Fondos de contrapartida
- (135) Los créditos fiscales, préstamos y fondos de contrapartida se basan en el Decreto relativo a la modernización industrial, modificadas en último lugar el 27 de enero de 1995. La aplicación de estos programas se rige por las Normas de aplicación del Decreto de modernización industrial, modificadas en último lugar el 22 de enero de 1997. Por último, la aplicación práctica de estos programas se rige por una serie de medidas decretadas por el «Yuan» ejecutivo de Taiwán. Las exenciones de los derechos de importación se basan en el Código aduanero.

2. Créditos y exenciones fiscales

2.1. Créditos fiscales para la compra de equipos de control de la contaminación y de automatización

a) Fundamento jurídico

- (136) El instrumento básico en que se basa el desarrollo económico de la industria taiwanesa es el Decreto de modernización industrial, que entró en vigor el 1 de enero de 1991 y fue modificado en último lugar el 27 de enero de 1995. Complementan este Decreto las Normas

de aplicación del Decreto de modernización industrial, modificadas en último lugar el 27 de enero de 1995. Los créditos fiscales se contemplan en el artículo 6 del Decreto de modernización industrial. Por otra parte, la aplicación efectiva del sistema está regulada mediante las medidas que rigen la aplicación de las deducciones fiscales, promulgadas el 15 de abril de 1991 por el «Yuan» ejecutivo y cuya última modificación tuvo lugar el 27 de febrero de 1995.

b) Criterios para su concesión

- (137) Todas las empresas manufactureras pueden acogerse a los créditos fiscales. No existe ningún requisito específico de exportación ni su concesión depende de la fabricación de determinados tipos de producto o de un volumen mínimo de producción o de ventas.
- (138) Sin embargo, de conformidad con el artículo 6 del Decreto de modernización industrial la concesión de exenciones fiscales se limita a las inversiones siguientes:
- inversiones para equipamiento o para la automatización de la producción,
 - inversiones para equipos de control de la contaminación.
- (139) El citado Decreto estipula que las inversiones de equipo deben ser superiores a 600 000 nuevos dólares taiwaneses (NT\$). Los créditos fiscales para los distintos tipos de inversión son acumulativos. El importe del crédito fiscal está limitado a un 50 % del importe total de impuesto normalmente adeudado en cualquier ejercicio en curso.

c) Importe del crédito fiscal

- (140) Toda empresa elegible que invierta en los tipos de equipos anteriormente mencionados puede deducir del impuesto de sociedades normalmente adeudado durante el ejercicio en curso entre un diez y un veinte por ciento del importe de la compra. Si el importe del impuesto adeudado fuese inferior a la cantidad deducible, el beneficio puede distribuirse entre los cuatro años siguientes.

(141) El importe del crédito fiscal se determina de la siguiente forma:

- para la compra de equipos de automatización o equipos para el control de la contaminación de fabricación nacional, el crédito es del 20 %,
- para la compra de equipos de automatización o equipos para el control de la contaminación fabricados en el extranjero, el crédito es del 10 %,
- para la compra de tecnología para la automatización de la producción, el crédito autorizado es del 10 %.

d) *Aplicación práctica*

(142) Para obtener los créditos fiscales, las empresas presentan una solicitud de emisión de un certificado de deducción fiscal a la Oficina de Desarrollo Industrial del Ministerio de Economía en un plazo de seis meses a partir de la fecha de entrega del equipo o de finalización del proyecto. Antes de emitir el certificado de deducción fiscal, las autoridades tributarias locales verificarán si el equipo corresponde a los criterios del artículo 6 del Decreto de modernización industrial y si ha sido efectivamente instalado. Una vez emitido el certificado, el crédito fiscal puede deducirse en la declaración fiscal del ejercicio en curso (punto 95 de la declaración de impuestos).

e) *Sujeción a medidas compensatorias*

(143) Los créditos fiscales en virtud del artículo 6 del Decreto de modernización industrial constituyen subvenciones sujetas a medidas compensatorias a efectos de la letra b) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base. Los créditos fiscales constituyen subvenciones que dependen del uso de mercancías nacionales con preferencia a mercancías importadas. Aunque el programa prevé un crédito fiscal tanto para los equipos importados como para los fabricados en el país, la subvención es doble en el caso de compra de equipos nacionales y, por lo tanto, ofrece un incentivo directo para la compra de equipos de fabricación taiwanesa. La verificación reveló que las autoridades taiwanesas tienden a favorecer la compra de equipos fabricados en el país frente a maquinaria importada mediante la oferta de una escala de beneficios diferente (20 % para los equipos nacionales frente a un 10 % para los equipos importados).

(144) El régimen constituye una subvención ya que la contribución financiera del Gobierno de Taiwán (GDT) en forma de créditos fiscales confiere un beneficio a los exportadores. Se trata de una subvención supeditada por ley al uso de mercancías nacionales con preferencia a las importadas y por lo tanto se considera específica en virtud de la letra b) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.

(145) Teniendo en cuenta las razones anteriormente expuestas, se considera que los créditos fiscales constituyen subvenciones sujetas a medidas compensatorias.

f) *Cálculo del beneficio*

(146) El beneficio que supone para los exportadores se calculó sobre la base de la diferencia entre el crédito fiscal para la maquinaria importada y para la de fabricación nacional, es decir, el 10 % que se concedió a los exportadores durante el período de investigación. El importe del beneficio debe imputarse sobre el volumen de ventas total de la empresa durante el período de investigación.

(147) Dos empresas hicieron uso de este programa, obteniendo beneficios de entre un 0,41 y un 0,43 %.

2.2. Créditos fiscales para la inversión en ciertas empresas

a) *Fundamento jurídico*

(148) Los créditos fiscales se rigen por el artículo 8 del Decreto de modernización industrial.

b) *Criterios para su concesión*

(149) A los créditos fiscales puede acceder cualquier inversor que compre acciones registradas emitidas por una empresa con importantes recursos tecnológicos o una empresa de inversión importante designada por el Gobierno (empresa participada). La empresa inversora debe conservar las acciones registradas durante un período de dos años como mínimo. No existe una definición exacta de empresa de importantes recursos tecnológicos. Una empresa participada importante puede ser cualquier empresa con un capital de 2 000 millones de NT\$ siempre y cuando el Gobierno de Taiwán la haya designado como tal.

c) *Importe del crédito fiscal*

(150) Cualquier empresa elegible que haya invertido en las empresas arriba mencionadas puede deducir del impuesto de sociedades adeudado el 20 % del precio abonado por la adquisición de tales existencias.

d) *Aplicación práctica*

(151) Para obtener créditos fiscales, la empresa participada presenta una solicitud de concesión de un certificado de deducción fiscal a la Oficina de Desarrollo Industrial. Antes de expedir el certificado fiscal, dicha Oficina verificará si la empresa cumple los requisitos para ser considerada empresa de importantes recursos tecnológicos o si la empresa participada ha sido clasificada como una empresa participada importante por las autoridades de Gobierno. Una vez emitido el certificado a la empresa participada, el inversor puede reclamar el crédito fiscal que podrá deducirse de la declaración de impuestos del ejercicio en curso (punto 95 de la declaración de impuestos).

e) *Sujeción a medidas compensatorias*

- (152) Los créditos fiscales en virtud del artículo 8 del Decreto de modernización industrial constituyen subvenciones a efectos de la letra a) del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento de base. El Gobierno de Taiwán ha limitado el acceso a la subvención a las empresas que efectúen inversiones específicas. Además, el Gobierno de Taiwán tiene una amplia latitud para determinar las inversiones que pueden ser objeto de subvención. No existen criterios objetivos para determinar en qué consiste una empresa de importantes recursos tecnológicos o una empresa participada importante. La verificación reveló que las autoridades taiwanesas tratan de favorecer determinados tipos de inversión sin establecer criterios claros.
- (153) El régimen constituye una subvención ya que la contribución financiera aportada por el Gobierno de Taiwán en forma de créditos fiscales confiere un beneficio a los exportadores. Se trata de una subvención específica para determinadas empresas de Taiwán a efectos de lo dispuesto en la letra a) del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento de base.
- (154) Una empresa alegó que este sistema no es específico puesto que un gran número de particulares y empresas se han beneficiado del mismo. La Comisión opina que el número de beneficiarios no constituye un criterio para determinar la especificidad de conformidad con el artículo 3 del Reglamento de base. Un gran número de empresas puede beneficiarse de una subvención a la exportación, lo que no hace que un régimen no esté sujeto a derechos compensatorios. Por lo tanto, esta alegación no puede aceptarse.

f) *Cálculo del beneficio*

- (155) El beneficio que supone para los exportadores deberá calcularse sobre la base del crédito fiscal que se les haya concedido efectivamente durante el período de investigación. El importe del beneficio debe asignarse sobre el volumen total de ventas de la empresa durante el período de investigación.
- (156) Una empresa se benefició de este sistema y obtuvo un beneficio del 0,69 %.

2.3. Créditos fiscales para investigación y desarrollo y formación del personal

- (157) Los créditos fiscales para investigación y desarrollo y formación del personal en virtud del artículo 6 del Decreto de modernización industrial no constituyen subvenciones sujetas a derechos compensatorios. En general, los créditos fiscales están a disposición de todas las industrias manufactureras, agrícolas y de servicios que invierten en investigación y desarrollo y en formación del personal.

2.4. Créditos fiscales para crear marcas internacionales

- (158) Únicamente una empresa que se sirvió de este sistema obtuvo un beneficio insignificante. Por consiguiente, no

es preciso evaluar la sujeción a derechos compensatorios de este sistema.

3. Exención de derechos de importación**3.1. Exención de los derechos de importación de maquinaria**a) *Fundamento jurídico*

- (159) Los capítulos 84, 85 y 90 del Arancel Aduanero de Importación y Clasificación de Mercancías de Importación y Exportación de la República de China (en adelante «el Código aduanero»).

b) *Criterios de concesión*

- (160) De conformidad con las disposiciones previamente mencionadas del Código Aduanero, una empresa manufacturera que importa maquinaria que todavía no se fabrica localmente para desarrollar nuevos productos, mejorar la calidad, aumentar la producción, ahorrar energía, promover el reciclaje o mejorar las técnicas de producción está exenta de derechos de importación.

c) *Aplicación práctica*

- (161) Las empresas que quieran importar maquinaria o equipos deben presentar una solicitud a la Oficina de Desarrollo Industrial antes de importar la maquinaria. Si dicha Oficina ha comprobado que la maquinaria en cuestión no se fabrica en Taiwán, emitirá un certificado que será enviado al candidato y al Departamento de Aduanas. Los servicios aduaneros verifican si la maquinaria importada es idéntica a la maquinaria descrita en el certificado de la Oficina de Desarrollo Industrial. Esta verificación se efectúa de forma aleatoria.

d) *Importe de la exención de derechos*

- (162) El importe de la subvención es la cantidad correspondiente a los derechos de importación que se deberían abonar normalmente de no existir el beneficio de la exención. El tipo del derecho normal para la maquinaria oscila entre el 2 % y el 20 %.

e) *Sujeción a medidas compensatorias*

- (163) La exención de derechos de importación en virtud del Código aduanero constituye una subvención sujeta a medidas compensatorias. Debido al carácter de la subvención, el programa podrá ser utilizado automáticamente de forma desproporcionada por determinados sectores industriales. Los sectores industriales cuya maquinaria se fabrica en Taiwán no podrán acogerse a este programa. Por lo tanto, la posibilidad de exención de los derechos de importación se limita a las industrias que están obligadas a importar maquinaria porque esta maquinaria no se encuentra disponible en el mercado local. Las industrias que importan maquinaria que también se fabrica en Taiwán no pueden acogerse a este beneficio.

(164) Por lo tanto, se considera que la exención de los derechos de importación aplicables a la maquinaria constituye una subvención sujeta a medidas compensatorias en virtud de la letra a) del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento de base.

f) *Cálculo del beneficio*

(165) El beneficio que supone para los exportadores deberá calcularse en función del importe de los derechos de importación adeudados de no existir el beneficio de la exención en virtud de este régimen. Esta cantidad debe asignarse a lo largo de la vida útil normal de la maquinaria en esta industria es decir, durante siete años.

(166) Todas las empresas hicieron uso de este programa, obteniendo beneficios de entre un 0,07 % y un 1,92 %.

3.2. *Importaciones de materias primas*

(167) El arancel aduanero de importaciones ofrece exenciones fiscales para las importaciones de las principales materias primas, sustancias químicas y otras materias, cuyo acceso está explícitamente limitado a determinadas empresas, incluidos los productores de partículas de PET.

a) *Criterios de concesión*

(168) Las industrias manufactureras que importan determinadas materias primas descritas exhaustivamente en el Código aduanero que todavía no se producen o no están suficientemente disponibles en el mercado local están exentas del pago de derechos de importación en las compras de esas materias primas.

b) *Aplicación práctica*

(169) Una empresa que se proponga importar las materias primas especificadas deberá presentar una solicitud ante la Oficina de desarrollo industrial antes de importarlas. Si dicha Oficina llega a la conclusión de que la materia prima que va a comprarse no se fabrica en Taiwán o no está suficientemente disponible en el mercado local, emitirá un certificado que permita a la empresa importar la materia prima sin abonar derechos de importación. Los servicios aduaneros efectúan comprobaciones aleatorias de que la materia prima importada responde a la descrita en el certificado.

c) *Sujeción a medidas compensatorias*

(170) Existe una contribución financiera del Gobierno de Taiwán en forma de derechos de importación no percibidos. Por lo tanto, este sistema confiere un beneficio directo al titular consistente en la condonación de estos derechos. La exención de los derechos de importación adeudados en virtud del Código aduanero constituye una subvención. Debido a su carácter, el programa sola-

mente puede ser utilizado por sectores limitados de la industria taiwanesa que importan materias primas específicas. Los sectores industriales cuyas materias primas son producidas en Taiwán no pueden utilizarlo. No se trata de un sistema general de suspensión de derechos. Su utilización depende de la presentación de solicitudes individuales por parte de cada empresa, para cada producto fabricado y para cada materia prima que se pueda importar libre de derechos. El Gobierno de Taiwán goza de libertad para expedir los certificados. Además, se considera que el acceso a este sistema está limitado a determinadas empresas. Por lo tanto, este sistema es específico a efectos de la letra a) del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento de base y la subvención está sujeta a derechos compensatorios.

d) *Cálculo del importe de la subvención*

(171) El beneficio que supone para las empresas se ha calculado en función del importe de los derechos de importación que pagarían normalmente si no se beneficiaran de la exención para la fabricación del producto afectado. El importe total de la subvención atribuido de este modo al período de investigación se ha asignado a las ventas totales del producto afectado ya que esta subvención beneficia tanto a las ventas nacionales como a las ventas de exportación. Todas las empresas hicieron uso de este programa, obteniendo beneficios de entre un 0,12 % y un 0,73 %.

4. *Préstamos a tipos de interés preferenciales*

(172) Se alegó la existencia de varios sistemas de préstamos preferenciales disponibles a las empresas investigadas. La Comisión llegó a la conclusión de que solamente los préstamos destinados a la automatización y los préstamos de incentivos anticontaminación fueron utilizados por los fabricantes del producto afectado.

a) *Criterios de concesión*

(173) Estos sistemas están contemplados en la rúbrica 3 del primer apartado del artículo 21 del Decreto de modernización industrial. El Gobierno de Taiwán ha creado un Fondo de Desarrollo que utiliza para conceder préstamos, conforme a la política industrial de Gobierno, a fin de contribuir a un desarrollo equilibrado de las industrias.

b) *Aplicación práctica*

(174) Las empresas tienen que presentar una solicitud al Chiao Tung Bank (parcialmente de propiedad estatal) o a otros bancos homologados. El banco verificará si la solicitud responde a los criterios establecidos. Según la situación financiera del solicitante, el Chiao Tung Bank decidirá el importe del préstamo.

c) *Sujeción a medidas compensatorias*

- (175) La Comisión ha constatado que existe una contribución financiera del Gobierno de Taiwán, ya que el «Yuan» ejecutivo del Fondo de Desarrollo, responsable de elaborar y modificar las normas relativas a estos tipos de préstamos, está controlado por el Estado. Además, el Chiao Tung Bank, también controlado por el Estado, canaliza los préstamos hacia las empresas. Por otra parte, el titular del préstamo obtiene un beneficio, ya que los tipos de interés de estos préstamos son generalmente más bajos que en los de préstamos comerciales comparables. Solamente pueden acceder a los préstamos de bajo interés las empresas que compran equipos específicos en determinadas condiciones fijadas por el «Yuan» ejecutivo del Fondo de Desarrollo. Puesto que sólo podrán acogerse expresamente a ellos determinadas empresas y se basan en criterios neutros a efectos de la letra b) del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento de base, el sistema se considera específico en virtud de la letra a) del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento de base.

período de reembolso similares, obtenido realmente por el beneficiario en un banco privado representativo que opere en el mercado interior. En la presente investigación no se hallaron préstamos comerciales comparables que hubieran sido otorgados a las respectivas empresas. Por lo tanto la Comisión consideró que la referencia apropiada debería ser el interés comercial medio durante el período de investigación (9 %). Todas las empresas se acogieron a este sistema, obteniendo beneficios de entre un 0,02 % y un 0,09 %.

5. **Fondos de contrapartida y fondos de ayuda**

- (177) Una empresa que se sirvió de este sistema obtuvo un beneficio insignificante. Por lo tanto, no es necesario abordar la cuestión de la sujeción a derechos compensatorios.

6. **Otras subvenciones**

- (178) La Comisión determinó que los productores exportadores no utilizaron otros sistemas de subvenciones.

d) *Cálculo del importe de la subvención*

- (176) La subvención consiste en la diferencia entre el importe de los intereses pagados por el préstamo durante el período de investigación y los intereses que deberían pagarse normalmente por un préstamo comercial comparable durante ese mismo período. El préstamo comparable debe ser un crédito con un importe y un

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

- (179) El importe de las subvenciones se calculó según la metodología anteriormente expuesta. A este respecto se establecieron los siguientes índices de subvención para las empresas que cooperaron:

	Nan Ya Plastics	Far Eastern	Shingkong	Tuntex
Créditos fiscales — equipos de automatización y de control de la contaminación (de producción nacional)	0,12	0,26	0	0
Créditos fiscales — inversiones en determinadas empresas	0,64	0	0	0
Exención de los derechos de importación de las materias primas	0,70	0,26	0,11	0,18
Exención de derechos de importación de maquinaria	0,07	0,23	1,92	0,62
Préstamos	0,02	0,05	0,02	0,08
Fondos de contrapartida	0	0	0	0
	1,56	0,80	2,06	0,88

- (180) A título informativo, debe tenerse en cuenta que la media ponderada del margen nacional de subvención para los dos productores exportadores investigados, que suponen la totalidad de las exportaciones hacia la Comunidad originarias de Taiwán, expresado como porcentaje del precio cif en la frontera de la Comunidad es del 1,08 %. Este porcentaje se sitúa por encima del umbral mínimo para Taiwán (1 %). Teniendo en cuenta el elevado nivel de cooperación (superior al 90 %), para determinar la cuota residual correspondiente a las empresas que no cooperaron se utilizó el tipo de margen de subvención más elevado de entre las empresas que cooperaron, es decir, el 2 %.

VI. TAILANDIA

1. Introducción

- (181) Sobre la base de la información contenida en la denuncia y las respuestas al cuestionario de la Comisión, los servicios de esta última investigaron los sistemas de subvención siguientes:
- exención o reducción de derechos sobre las importaciones de maquinaria,
 - exención del impuesto de sociedades,
 - incentivos adicionales para empresas establecidas en zonas especiales de promoción de las inversiones,
 - exención de derechos de importación de materias primas y bienes esenciales,
 - incentivos para empresas establecidas en zonas especiales de promoción de las inversiones,
 - otras subvenciones tales como los créditos para embalaje, mecanismos de financiación pre-expedición e incentivos para las inversiones.
- (182) Se constató que, durante el período de investigación, los productores exportadores que cooperaron se acogieron solamente a los previstos por la Ley de promoción de las inversiones.

2. Generalidades

- (183) La Ley de promoción de las inversiones (LPI) B.E. 2520 de 1977, modificada en el B.E. 2534 de 1991, ofrece incentivos para promover el desarrollo de la economía tailandesa. La LPI, administrada por Comisión de inversiones, otorga exenciones de los derechos de aduana y otros impuestos a los proyectos que reúnen las condiciones oportunas. Según dicha Comisión, el sistema de la promoción de las inversiones se utiliza como instrumento para animar a las empresas a trasladarse a las zonas menos desarrolladas de Tailandia.
- (184) Para beneficiarse de las ventajas previstas en la LPI, la empresa debe presentar una solicitud a la Comisión de Inversiones para la obtención de un «certificado de promoción» (licencia), que especifica las mercancías que deben producirse y los beneficios otorgados.
- (185) La Comisión subrayó que su principal objetivo político era la descentralización y contrarrestar el riesgo de desarrollo de una economía dual, ya que la zona de Bangkok absorbía la mayoría de las inversiones debido a su ventaja competitiva en materia de infraestructuras. Esta política se detalla en el plan quinquenal de desarrollo nacional (por lo que se refiere al período de investigación es pertinente la octava versión, que comprende el período 1997-2001).
- (186) Para desarrollar el marco general de desarrollo regional establecido en el séptimo plan nacional de desarrollo social y económico, a partir de 1993 la Comisión de Inversiones dividió el país en tres zonas. La clasificación de las zonas se basa en el nivel de desarrollo económico, siendo la zona 1 la más desarrollada y la zona 3 la menos desarrollada.

(187) La zona 1 incluye Bangkok y sus alrededores (Samut Prakan, Samut Sakhon, Pathum Thani, Nontha Buri, y Nakhon Pathom); en la zona 2 se encuentran Samut Songkram, Ratchaburi, Kanchanaburi, Suphanburi, Ang Thong, Ayuthaya, Sara Buri, Nakhon Nayok, Chachengsao y Chonburi; la zona 3 comprende el resto del país.

(188) La planta de fabricación de Thai Shingkong Ltd, el único exportador que cooperó, está situada en la zona 3.

(189) Los proyectos aprobados situados en la zona 1 pueden acogerse a una reducción del 50 % de los derechos de importación de la maquinaria no incluida en la notificación de reducción arancelaria del Ministerio de Finanzas (notificación nº C.3/2533) y que está sujeta a un arancel igual o superior al 10 % si se exporta al menos el 80 % de las ventas totales o si las instalaciones están situados en polígonos industriales o en zonas de promoción industrial; a una exención del impuesto de sociedades durante tres años si exportan al menos el 80 % del total de ventas o si están situados en polígonos industriales o en zonas de promoción industrial; y a la exención de los derechos de importación aplicables a las materias primas y bienes esenciales que se utilicen para fabricar los productos de exportación.

(190) Los proyectos aprobados situados en la zona 2 podrán obtener un 50 % de reducción de los derechos de importación de la maquinaria no está incluida en la notificación de reducción arancelaria del Ministerio de Finanzas (notificación nº C.3/2533) y que esté sujeta a un arancel igual o superior al 10 %; a una exención del impuesto de sociedades durante tres años o durante siete años si están situados en polígonos industriales o zonas de promoción industrial; y a la exención de los derechos de importación aplicables a las materias primas y bienes esenciales que se utilicen para la fabricar los productos de exportación.

(191) Los proyectos aprobados situados en la zona 3 podrán obtener la exención de los derechos de importación de la maquinaria; la exención del impuesto de sociedades durante ocho años; la exención de los derechos de importación aplicables a las materias primas y bienes esenciales que utilicen para fabricar los productos de exportación; y privilegios especiales para la zona de promoción de las inversiones (es decir, doble deducción de los costes de transporte, electricidad y suministro de agua; deducción del 25 % de los costes de infraestructura, instalación o construcción).

Especificidad regional

(192) Puesto que las empresas establecidas en las zonas 2 y 3 tienen derecho a incentivos más generosos que las establecidas en la zona 1, todas las subvenciones otorgadas a las zonas 2 y 3 por la Comisión de inversiones tienen por definición una especificidad regional a efectos de la letra a) del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento de base.

Especificidad del sector

(193) Por lo que se refiere a la especificidad de sector, la Comisión de inversiones alegó que había establecido criterios objetivos para la concesión de incentivos, y que dichos criterios estaban claramente enunciados en los avisos y publicaciones de la Comisión y se respetan plenamente. La lista de actividades que pueden acogerse a la promoción de las inversiones se encuentra en el capítulo 5 de la guía de la Comisión de inversiones. El Gobierno de Tailandia alega que no promueve sectores específicos, por lo que estos incentivos no tienen carácter específico. La Comisión de inversiones sostiene que cualquier proyecto destinado a llevar a cabo actividades elegibles para la promoción anunciada por dicha Comisión puede solicitar los incentivos, y que la Comisión aplica los criterios objetivos por los que se rige la concesión de los incentivos. Los proyectos para los que se presenta una solicitud de incentivos tienen que satisfacer los criterios objetivos para la aprobación de proyectos basados en factores económicos y tecnológicos, es decir de «valor añadido» (un 20 por ciento como mínimo), tener una relación deuda-capital no superior a 4-1, un determinado nivel tecnológico en el proceso de fabricación y la maquinaria utilizada, y sistemas de protección del medio ambiente.

(194) Los sectores que pueden acogerse a los incentivos de promoción se enumeran en la denominada lista de actividades. Se ha alegado que esta lista de actividades no era limitativa y se actualizaba con relativa regularidad si el mercado mostraba signos de demanda de promoción de nuevos sectores. La lista ha sido actualizada unas 30 veces desde 1987. Está claro que aunque se incluya una amplia gama de actividades, el Gobierno tailandés ha hecho uso de su potestad discrecional para determinar qué sectores pueden obtener beneficios, y también en qué zonas deben estar localizadas las empresas.

(195) La Comisión de inversiones tiene la facultad de decidir qué actividades deben promoverse. Puede suspender, con carácter temporal o permanente, actividades incluidas en la lista de promoción de las inversiones si estima que dicha promoción ya no es necesaria. También puede añadir nuevas actividades a la citada lista si considera que tales actividades deben promoverse. Tal fue el caso cuando la Comisión de inversiones decidió eximir de derechos de importación a la maquinaria destinada a 61 categorías de actividades, para proyectos situados en las zonas 1 y 2 (aviso de la Comisión de Inversiones nº 12/2540, efectivo a partir del 27 de octubre de 1997). Por otra parte, los sectores o industrias no enumerados en la lista de actividades están excluidos de la promoción de inversiones. Según se ha mencionado anteriormente, la Comisión de inversión tiene potestad para decidir qué industrias pueden acogerse a la promoción. Al excluir a determinadas industrias, el Gobierno de Tailandia ha limitado el acceso a la subvención a algunas empresas.

Condición relativa a la sustitución de importaciones

(196) Por consiguiente, toda subvención destinada a una empresa o industria sería específica por definición. El criterio de un valor añadido del 20 % incentiva efectivamente a empresas para que utilicen bienes nacionales con preferencia a los importados y de hecho obligará a utilizar bienes nacionales cuando el valor añadido sea inferior al 20 %. Por lo tanto, toda subvención condicionada por este requisito será específica a efectos de la letra b) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.

Conclusión sobre el carácter específico de la subvención

(197) Los incentivos que otorga la Comisión de inversiones son por consiguiente específicos a efectos de la letra a) del apartado 2 del artículo 3 y de la letra b) del apartado 4 del mismo artículo. Por lo tanto, además de la especificidad regional con respecto a las zonas 2 y 3, todas las subvenciones otorgadas por la Comisión de inversiones en cualquier zona de Tailandia, incluida la zona 1, son específicas.

Alegato en favor de la admisibilidad

(198) Se alegó que la zona 3 está caracterizada como región desfavorecida a efectos del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y del Reglamento de base. Más concretamente, se alegó que la renta per cápita de la zona 3 era inferior al 85 % de la media del país, y que dicha renta per cápita siempre ha estado muy por debajo de la media nacional.

(199) Para evaluar los méritos de esta demanda es necesario evaluar cómo se aplican en Tailandia los criterios establecidos en el apartado 3 del artículo 4 del Reglamento de base.

(200) Se admite que la zona 3 es una región geográfica claramente delimitada y contigua. No se disputa que la zona 3 se ajusta a la definición de región desfavorecida con arreglo al apartado 3 del artículo 4 del Reglamento de base. También se proporcionaron pruebas de que la renta per cápita en la zona 3 entre 1994 y 1996 equivalía a aproximadamente un 50 % de la media nacional.

(201) No obstante, ha quedado establecido que el acceso al sistema de incentivos de la Comisión de inversiones es limitado y se trata por consiguiente de una subvención específica. Así pues, no es posible dar la «luz verde» con respecto a la admisibilidad de cualquiera de las regiones. Por lo que se refiere a la zona 3, el hecho de que solamente los sectores enumerados puedan acogerse a la promoción, más el requisito del valor añadido, hace que los incentivos de dicha zona tengan un carácter específico. Por tanto, debe rechazarse la solicitud de admisibilidad.

3. Exención o reducción de los derechos de importación de maquinaria

a) Generalidades

(202) La sección 28 de la LPI constituye el fundamento jurídico para otorgar la exención de los aranceles aplicables a la maquinaria, siempre que dicha maquinaria no se fabrique o ensamble en Tailandia y que se utilice para la actividad promovida. La sección 29 de la LPI constituye el fundamento jurídico para la reducción del 50 % de los aranceles aplicables a la maquinaria importada.

b) Criterios de concesión

(203) La empresa investigada estaba sujeta a los criterios en vigor desde abril de 1993, basados en la división por zonas existente. Se aplican criterios distintos para la concesión de exenciones y reducciones de los derechos sobre las importaciones de maquinaria en las distintas zonas. Las inversiones de la zona 1 podrán acogerse a una reducción del 50 % de los aranceles si éstos son iguales o superiores al 10 % siempre que exporten al menos el 80 % del total de sus ventas. Las inversiones en la zona 2 podrán beneficiarse de una reducción del 50 % de los aranceles si éstos son iguales o superiores al 10 %. Las inversiones en la zona 3 estarán exentas de los aranceles aplicables a la maquinaria.

(204) Se otorgó una exención de los aranceles aplicables a la maquinaria a Thai Shingkong Co. Ltd en 1994 por estar situada en la zona 3 (certificado de promoción de las inversiones n° 1823/2537).

c) Aplicación práctica

(205) Para acogerse a este sistema, la empresa debe estar en posesión de certificado de promoción que especifique que tiene derecho a una exención o a una reducción de los impuestos aplicables a las importaciones de maquinaria en virtud de los artículos 28 o 29 de la LPI. La Dirección de aduanas recibirá una copia de la licencia, y cuando se produzca la importación de la maquinaria que se declara eximida por la Comisión de Importaciones verificará que dicha maquinaria está destinada a la actividad promovida.

d) Sujeción a medidas compensatorias

(206) La exención de aranceles constituye una subvención puesto que los ingresos públicos adeudados son condonados por el Gobierno. Como se expone en la parte general, la aplicación del programa se limita a las empresas establecidas en determinadas zonas y a determinados sectores, y exige a las empresas que aporten un valor añadido del 20 %. Por consiguiente, la exención de los derechos de importación constituye una subvención específica y está sujeta a derechos compensatorios en virtud de la letra a) del apartado 2 del artículo 3 y de la letra b) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.

e) Cálculo del importe de la subvención

(207) El beneficio para los exportadores se ha calculado sobre la base del importe de los aranceles devengados por los bienes de capital importados que fueron condonados, distribuyéndose este importe a lo largo de un período que corresponde al de depreciación normal de esos bienes de capital en la industria del producto afectado. Este período se ha determinado utilizando la media de los períodos de depreciación aplicables a los bienes de capital realmente importados bajo este sistema por la empresa, lo que resulta en un período normal de depreciación de once años. El importe calculado de este modo que puede asignarse al período de investigación se ha ajustado sumándole los intereses correspondientes al período de investigación para determinar el beneficio total que supone para el receptor acogido a este sistema, habiéndose considerado que la referencia apropiada debería ser el interés comercial medio en Tailandia durante el período de investigación, es decir, el 12,04 %. Este importe se ha asignado al total de las ventas durante el período de investigación.

(208) El beneficio para Thai Shingkong Ltd fue de un 0,35 %.

4. Exención del impuesto de sociedades

a) Generalidades

(209) Las secciones 31 y 34 de la LPI proporcionan el fundamento jurídico para eximir o excluir el pago del impuesto de sociedades, de los ingresos imposables, de los dividendos devengados por la actividad promovida durante el período de exención de los impuestos de sociedades respectivamente.

b) Criterios de concesión

(210) En virtud de la sección 31 de la LPI, la Comisión de inversiones está autorizada a otorgar exenciones del impuesto de sociedades durante 3 a 8 años dependiendo de la localización de la inversión. Se aplican distintos criterios de concesión según las distintas zonas.

(211) Las inversiones localizadas en la zona 1 que exporten al menos el 80 % de sus ventas totales y que estén situadas en polígonos industriales o en zonas de promoción industrial podrán beneficiarse de la exención del impuesto de sociedades durante tres años. Los proyectos establecidos en la zona 2 podrán beneficiarse de la exención del impuesto de sociedades durante tres años o durante siete años respectivamente, dependiendo de si están localizados en polígonos industriales o en zonas de promoción industrial. Las inversiones situadas en la zona 3 podrán beneficiarse de la exención del impuesto de sociedades durante ocho años.

(212) Thai Shingkong Ltd. está situada en la zona 3, y se le ha otorgado la exención fiscal del impuesto de sociedades durante ocho años en virtud de la sección 31 de la LPI.

c) *Aplicación práctica*

- (213) Para acogerse a la exención del impuesto de sociedades la empresa debe consignar en una columna especial (no imponible) del formulario todos los costes e ingresos derivados de la actividad promovida. La solicitud debe presentarse en el apartado 46 de la declaración sobre la renta y deberán adjuntarse los correspondientes documentos justificativos.

d) *Sujeción a medidas compensatorias*

- (214) La exención de los impuestos sobre la renta constituye una subvención puesto que los ingresos públicos adeudados son condonados por el Gobierno. Según se ha expuesto anteriormente, este sistema está sujeto a derechos compensatorios en virtud de la letra a) del apartado 2 del artículo 3 y de la letra b) del apartado 4 del mismo artículo del Reglamento de base.

e) *Cálculo del beneficio*

- (215) Thai Shingkong Ltd reclamó la exención de los impuestos sobre la renta en su declaración de la renta en virtud de la licencia otorgada para el ejercicio presupuestario que se cerraba el 31 de diciembre de 1998, terminando dentro del plazo del período de investigación. La empresa alega que no estaba sujeta al pago del impuesto de sociedades en 1998 porque se había producido el traslado de las pérdidas netas correspondientes a ejercicios fiscales anteriores. Sin embargo, la Comisión de inversiones y la Agencia Tributaria confirmaron que una empresa que puede trasladar pérdidas y beneficios para obtener la exención de los impuestos sobre la renta puede optar, bien por acogerse a los beneficios a que da derecho el certificado de la Comisión de inversiones, o bien trasladar las pérdidas del año anterior como contrapartida de sus ganancias. En el caso que nos ocupa, Thai Shingkong optó por utilizar la exención de los impuestos sobre la renta y no por compensar sus ganancias con las pérdidas netas acumuladas. Debe concluirse, por lo tanto, que se concedió un beneficio efectivo a la empresa bajo este sistema.
- (216) El beneficio debe calcularse con relación al importe de los impuestos no abonados devengados por las ganancias obtenidas en las actividades acogidas al programa de la Comisión de inversiones.
- (217) Thai Shingkong obtuvo un beneficio del 8,13 %.

5. Incentivos adicionales para empresas establecidas en zonas especiales de promoción de las inversiones

- (218) El apartado 3 de la sección 35 de la LPI constituye el fundamento jurídico para la doble deducción de los costes de transporte, electricidad y suministro de aguas, en tanto que el apartado 4 de la misma sección 35 constituye el fundamento jurídico para la deducción de

hasta el 25 por ciento de los costes de infraestructura, instalación y construcción.

- (219) Se constató que el productor exportador no se benefició de estos incentivos adicionales por lo que no es preciso realizar una evaluación de estos sistemas.

6. Exención de los derechos de importación sobre las materias primas y bienes esenciales

a) *Generalidades*

- (220) El apartado 1 de la sección 36 de la LPI constituye el fundamento jurídico para la exención los derechos de importación sobre las materias primas y bienes esenciales importados específicamente para utilizarlos en la producción, agregado o ensamblaje de los productos o mercancías destinados a la exportación.

b) *Criterios de concesión*

- (221) En virtud del apartado 1 de la sección 36 de la LPI, la Comisión de inversiones está autorizada a otorgar la exención de los derechos de importación de las materias primas y bienes esenciales utilizados en la fabricación de los productos de exportación. Las empresas localizadas en cualquier zona pueden beneficiarse de este sistema siempre que satisfagan los criterios relativos a la promoción de las inversiones (véanse los párrafos 240 a 242).

c) *Sujeción a medidas compensatorias*

- (222) Según se expone anteriormente, los sistemas para la zona 3 son específicos. Sin embargo, en el caso que nos ocupa se constató que la exención de los derechos de importación no dio lugar a una remisión excesiva de los derechos adeudados por el exportador afectado. Por lo tanto, no existe subvención a efectos del artículo 2 del Reglamento de base y no es preciso realizar una evaluación adicional de este sistema puesto que no confirió ningún beneficio al productor exportador.

7. Otras subvenciones

- (223) Se constató que el productor exportador tailandés no se benefició de otros sistemas de subvención. Por lo tanto no es preciso examinar la posible sujeción a derechos compensatorios de otros sistemas de subvención.

8. Importe de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios

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

Empresa	Impuesto sobre la renta Exención	Exención de impuestos y derechos de importación sobre la maquinaria	Total
Thai Shingkong, Ltd	8,13 %	0,35 %	8,4 %

- (225) Se ha constatado que el nivel de cooperación en este procedimiento ha sido muy elevado. El productor exportador que cooperó representa la práctica totalidad de las exportaciones de Tailandia a la CE durante el período de investigación, tal como ha demostrado la comparación entre las cifras de importación proporcionadas por Eurostat y las cifras de exportación proporcionadas por los productores exportadores que cooperaron. Teniendo en cuenta el elevado nivel de cooperación, para determinar la cuota residual correspondiente a las empresas que no cooperaron se utilizó el tipo de margen de subvención más elevado de entre las empresas que cooperaron, es decir, el 8,4 %.

D. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

- (226) Los siguientes nueve productores comunitarios cooperaron en la investigación, es decir, contestaron a los cuestionarios de la Comisión, autorizaron verificaciones sobre el terreno y proporcionaron a la Comisión información adicional cuando se les pidió:
- Du Pont Polyesters Ltd (UK),
 - Eastman Chemicals BV (NL),
 - INCA International SpA (I),
 - Italpet Preforme SpA (I),
 - KOSA GmbH (D),
 - Shell Chemicals Ltd (UK),
 - Wellman PET Resins Europe (NL),
 - Aussapol SpA (I),
 - CEP-Tergal Fibre (F).
- (227) Debe señalarse que aunque Aussapol SpA y CEP-Tergal Fibre no estuvieran entre las empresas en cuyo nombre se presentó la denuncia, estas empresas han apoyado la denuncia y colaborado en la investigación.
- (228) Conviene igualmente señalar que, aunque disponga de instalaciones de fabricación en Malasia, se ha considerado a Eastman como parte de la industria de la Comunidad puesto que su empresa afiliada ha exportado solamente cantidades insignificantes de PET a la propia Eastman. Ninguna otra empresa que cooperó importó PET de los países afectados durante el período de investigación.
- (229) Ninguno de los otros tres productores europeos respondió a los cuestionarios de la Comisión o manifestó oposición al procedimiento.
- (230) La producción conjunta de los nueve productores que cooperaron durante el período de investigación fue de 1 042 350 toneladas, es decir, el 85 % de la producción comunitaria cuyo total se ha estimado en 1 220 000 toneladas.
- (231) Por consiguiente, la Comisión considera que estos nueve productores comunitarios que cooperaron constituyen «la industria de la Comunidad» a efectos del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base.

E. PERJUICIO

1. Observaciones preliminares

a) Información

Datos relativos a las importaciones

- (232) Como fuente para los datos relativos a las importaciones se utilizó la información de Eurostat, junto con los datos presentados por los productores exportadores. La clasificación de la nomenclatura combinada que se ha utilizado código NC 3907 60 00, incluye el politereftalato de etileno en sus formas primarias, es decir, no sólo el producto afectado sino también la granza de PET utilizada para fabricar fibras de poliéster. Habida cuenta de que la producción comunitaria de fibras de poliéster para las que se utiliza se mantuvo estable entre 1996 y el principio del período de investigación⁽¹⁾, la Comisión estimó que las importaciones de granza de PET utilizada para la producción de fibras de poliéster también se habían mantenido estables.

⁽¹⁾ Véase, entre otros, el Reglamento (CE) n° 124/2000 de la Comisión (DO L 16 de 21.1.2000, p. 30).

- (233) Según la demanda presentada, el producto afectado representó, en volumen, el 90 % de todas las importaciones correspondientes a 1998, siendo el 10 % restante (aproximadamente 47 000 toneladas) utilizado para fabricar fibras de poliéster. Esta información fue confirmada durante la investigación por las estimaciones realizadas por varios productores comunitarios y publicaciones de investigación de mercados. Para todos los años examinados, se dedujo la misma cantidad estimada de importaciones de granza de PET utilizada en la fabricación de fibras de poliéster (47 000 toneladas) de las importaciones registradas por Eurostat, para determinar el volumen total del producto afectado importado en la Comunidad.
- (234) Por países, las cantidades importadas se determinaron siguiendo la misma metodología, pero teniendo asimismo en cuenta los datos presentados por los productores exportadores que cooperaron.

Datos relativos a la industria de la Comunidad

- (235) Los datos sobre la industria comunitaria se obtuvieron a partir de las respuestas verificadas del cuestionario proporcionadas por los nueve productores comunitarios que cooperaron. Se solicitaron los datos correspondientes al período comprendido entre 1995 y el período de investigación, pero durante este período, la industria de la Comunidad se reestructuró considerablemente mediante varias fusiones y divisiones. Por consiguiente, no todas las empresas podían proporcionar datos que se remontasen tan atrás. Por ello, 1996 es el primer año para el cual se dispone de datos lo suficientemente completos sobre la industria de la Comunidad con la estructura que tenía durante el período de investigación.
- (236) No obstante, para poder analizar a fondo la situación de la industria de la Comunidad, especialmente en cuanto a precios y rentabilidad, es necesario disponer de un panorama de la evolución del mercado comunitario del PET durante un período de tiempo más largo. Por ello, siempre que fue necesario, se utilizaron los datos proporcionados por la industria de la Comunidad y los procedentes de fuentes profesionales externas.

2. Evolución del mercado comunitario de PET desde el principio de los años 90

- (237) El PET es un producto que empezó a utilizarse de forma extensiva en la Comunidad a finales de la década de los ochenta para embotellar bebidas no alcohólicas, y después progresivamente para embotellar agua mineral y de manantial. Así pues, la demanda comunitaria de PET ha crecido muy rápidamente desde principios de los años noventa (más de un 10 % por año). El potencial de crecimiento de este mercado es aún considerable, ya que el mercado de agua todavía no se ha desarrollado mucho en bastantes países comunitarios y la demanda de PET para otras aplicaciones (envasado de cerveza, leche, comidas preparadas) empieza a aumentar.
- (238) Al principio de los años noventa, la industria comunitaria del PET empezó a desarrollarse mediante la conversión de instalaciones existentes para la manufactura de fibras de poliéster o hilados. Rápidamente, sin embargo, la demanda creciente obligó a instalar cadenas de producción totalmente nuevas específicamente concebidas para el PET y para sus principales materias primas. A pesar del rápido crecimiento de las inversiones en nuevas instalaciones, la oferta no pudo satisfacer la demanda, y éste era también el caso en otras partes del mundo. Como consecuencia, durante la primera mitad de 1995 existía una penuria de PET a escala internacional. Esto trajo consigo aumentos enormes del precio del PET y de sus principales materias primas. Estos aumentos resultaron ser temporales porque unos meses más tarde se pusieron en marcha en la Comunidad unas capacidades suficientes de producción de PET y de sus materias primas. Los usuarios de PET, anticipando que los precios caerían, se abstuvieron de realizar compras tan pronto terminó la temporada alta del verano de 1995 (el consumo de PET sigue el mismo itinerario estacional que el consumo de bebidas no alcohólicas y del agua). Los precios empezaron entonces a bajar radicalmente. Este descenso se produjo antes y fue mayor que el descenso de los precios de las materias primas. Debido a este desfase, la industria de la Comunidad registró pérdidas a principios de 1996. Se esperaba que estas pérdidas serían temporales, pero, debido a la llegada de importaciones subvencionadas al mercado comunitario, como será demostrado más abajo, la situación de hecho se deterioró más.

3. Consumo

- (239) El consumo aparente de PET en la Comunidad se determinó en función de las importaciones totales del producto afectado en la Comunidad, más las ventas totales verificadas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario, y la estimación de las ventas de los productores comunitarios que no cooperaron (sobre la base de sus capacidades de producción conocidas y la relación entre su media de ventas y los índices de capacidad calculados para la industria de la Comunidad).
- (240) El consumo comunitario de PET alcanzó unas 1 350 000 toneladas durante el período de investigación. Según se muestra en el cuadro que aparece a continuación, el consumo aumentó un 63 % desde 1996 hasta el período de investigación (PI). Con respecto a 1998, el consumo se mantuvo casi estable durante el período de investigación, debido principalmente a la constitución de existencias por los usuarios en 1998, aprovechando los niveles muy bajos de precios de esa época.

Consumo comunitario	1996	1997	1998	PI
	825 608 t	1 090 915 t	1 311 008 t	1 349 169 t
Índice (1996 = 100)	100	132	159	163

4. Importaciones en la Comunidad de los países afectados

a) Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones

- (241) Se examinó en primer lugar si las importaciones procedentes de todos los países afectados debían evaluarse acumulativamente, teniendo en cuenta las conclusiones sobre subvenciones constatados anteriormente.

Importaciones originarias de Corea e Indonesia

- (242) Los márgenes de subvención constatados en Corea e Indonesia se encuentran por debajo del mínimo, por lo que ambos países quedarán provisionalmente excluidos de la evaluación de perjuicio.

Importaciones originarias de la India, Malasia y Tailandia

- (243) Se constató que:
- los márgenes de subvención hallados eran superiores al mínimo en el caso de estos tres países,
 - el volumen de las importaciones no era insignificante durante el período de investigación, como muestran las cuotas de mercado correspondientes a estos países, que iban del 2,6 al 3,3 % (más del 9 % en términos de cuota de importaciones),
 - la evaluación acumulativa parecía apropiada teniendo en cuenta las condiciones de competencia tanto entre las importaciones originarias de esos países como entre estas importaciones y el producto comunitario similar. Esto se demuestra por el hecho de que los volúmenes y las cuotas de mercado de estas importaciones se han multiplicado por un factor de 3, como mínimo, entre 1996 y el período de investigación. El comportamiento de sus precios era similar, con un descenso que de un 42 % a un 66 % entre 1996 y el período de investigación. Durante dicho período, sus precios tenían niveles cercanos entre sí y subcotizaban los precios medios de la industria de la Comunidad en hasta un 15,4 %. Utilizaban además los mismos o similares canales comerciales.
- (244) Por todo ello, se concluyó provisionalmente que las importaciones originarias de la India, Malasia y Tailandia deben evaluarse acumulativamente.

Importaciones originarias de Taiwán

- (245) Al igual que las importaciones originarias de los países anteriormente mencionados,
- los márgenes de subvención hallados eran superiores a los mínimos para las importaciones originarias de Taiwán,
 - el volumen de estas importaciones no era insignificante durante el período de investigación, como lo demuestra su cuota de mercado del 2,8 %,

— el comportamiento de sus precios era similar, con un descenso del 42 % entre 1996 y el período de investigación. En dicho período, los precios de estas importaciones se encontraban a niveles cercanos a los precios de los países mencionados más arriba, aunque no subcotizaban los precios medios de la industria de la Comunidad. Utilizaban además los mismos o similares canales comerciales.

- (246) No obstante, la evolución del volumen de las importaciones era distinta de la de los otros países. El volumen de las importaciones originarias de Taiwán disminuyó en un 42 % entre 1996 y el período de investigación, pero se debe a que entre 1996 y 1997 se produjo un descenso del 51 %; entre 1997 y 1998 un aumento del 92 %; y una disminución del 18 % entre 1998 y el período de investigación.
- (247) Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, se concluye provisionalmente que las importaciones originarias de Taiwán se realizaron en su mayor parte bajo las mismas condiciones de competencia, utilizaron los mismos canales comerciales, crecieron de forma constante entre 1997 y 1998 (al igual que las importaciones de los países antes citados), tenían importantes cuotas de mercado durante el período de investigación y se realizaron a los mismos niveles de precios que ha constatado que estaban subvencionados. Es oportuno, por lo tanto, evaluar las importaciones originarias de la India, de Malasia, Taiwán y Tailandia acumulativamente.

b) *Volumen de las importaciones afectadas*

- (248) El volumen de las importaciones en cuestión ha evolucionado como sigue:

Importaciones	1996	1997	1998	PI
Total de la India, Malasia, Taiwán y Tailandia	67 748 t	68 669 t	164 833 t	161 897 t
Índice (1996 — 100)	100	102	243	239

- (249) El volumen de las importaciones originarias de la India, Malasia, Taiwán y Tailandia aumentó un 139 % entre 1996 y el período de investigación (PI) hasta alcanzar un nivel de 161 897 toneladas. Después del crecimiento constante que se produjo desde principios de 1998 hasta finales de ese año, las importaciones iniciaron un ligero descenso a principios de 1999, en un momento en que la industria de la Comunidad había reducido sus precios y los usuarios e importadores disponían de un alto nivel de existencias; las importaciones, sin embargo, siguieron siendo sustanciales.

c) *Cuota de mercado de las importaciones afectadas*

- (250) La cuota de mercado de las importaciones afectadas evolucionó como sigue:

Cuota de mercado de las importaciones	1996	1997	1998	PI
Total de la India, Malasia, Taiwán y Tailandia	8,2 %	6,3 %	12,6 %	12,0 %
Índice (1996 — 100)	100	77	153	146

- (251) La cuota de mercado de las importaciones originarias de la India, Malasia, Taiwán y Tailandia llegó a ser del 12 % durante el PI, un aumento del 46 % sobre su nivel de 1996. Entre 1998 y el PI, la cuota de mercado de estas importaciones se redujo ligeramente debido al descenso del volumen de las importaciones anteriormente descrito.

d) *Precios de las importaciones afectadas*

- (252) Los precios de las importaciones afectadas originarias de la India, Malasia, Taiwán y Tailandia bajaron un 49 % desde 1996 hasta el PI, un 28 % entre 1996 y 1997, un 12,5 % entre 1997 y 1998 y un 19 % entre 1998 y el PI. Como promedio, el precio cif antes del pago de los derechos de importación del producto afectado originaria de dichos países era de 532 EUR/t durante el PI. La investigación mostró que un gran número de exportadores vendía con pérdida a la Comunidad, indicando una política de fijación de precios agresiva con respecto al mercado comunitario.

e) *Subcotización de precios*

- (253) Se compararon los precios de venta en el mercado comunitario de la industria de la Comunidad y los de los productores exportadores de los países afectados durante el PI. Esta comparación se realizó tras deducir bonificaciones y descuentos. Para la industria de la Comunidad se utilizaron los precios en fábrica. Para las importaciones subvencionadas se utilizaron los precios cif en la frontera de la Comunidad, añadiéndose los derechos correspondientes y realizando un ajuste para tener en cuenta los gastos de comercialización y mantenimiento. Los ajustes se basaron en los datos recogidos durante la investigación, en especial los proporcionados por los importadores no vinculados que cooperaron.
- (254) Sobre esta base, la subcotización de precios de las importaciones subvencionadas era:

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

Estos bajos índices medios de subcotización se deben a la contención de precios causada por el comportamiento de los productores exportadores de los países afectados, que vendieron no sólo a precios subvencionados, sino también a precios deficitarios. De hecho, la industria de la Comunidad se vio forzada a adaptarse a los precios de estas importaciones subvencionadas para intentar mantener su cuota de mercado. Conviene precisar que, habida cuenta de la fuerte posición en el mercado de varios grandes compradores de productos de PET, el mercado se rige casi enteramente por consideraciones de precio.

5. Situación de la industria de la Comunidad

a) *Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad*

- (255) Como se muestra en el cuadro más abajo, la producción durante el período comprendido entre 1996 y el final del PI aumentó un 89 %. Durante el mismo período la capacidad aumentó un 83 %, lo que refleja los esfuerzos de inversión realizados por la industria de la Comunidad para estar en condiciones de suministrar al mercado comunitario que crecía rápidamente. El coeficiente de utilización de la capacidad de la industria de la Comunidad se mantuvo bastante estable durante dicho período. Las instalaciones y equipos utilizados por la industria de la Comunidad se dedican casi exclusivamente a la producción del producto afectado.

	1996	1997	1998	PI
Producción	543 318 t	750 254 t	920 988 t	1 030 781 t
Índice (1996 — 100)	100	138	169	189
Capacidad	721 252 t	1 031 086 t	1 276 569 t	1 325 745 t
Índice (1996 — 100)	100	142	176	183
Utilización de la capacidad	75 %	73 %	72 %	78 %

b) *Volumen valor, y precios unitarios de las ventas*

- (256) Como se muestra en el cuadro más abajo, las ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario a clientes no vinculados durante el período comprendido entre 1996 y el período de investigación aumentaron en volumen un 62 % (en este contexto, los precios de venta de Italpet no se han considerado fiables y han sido ignorados). Los precios medios de venta cayeron un 36 % durante el mismo período, y sólo entre 1998 y el PI, los precios bajaron un 18 %, llegando a un nivel de 670 EUR/t para el producto entregado al cliente final.

	1996	1997	1998	PI
Volumen de ventas	522 925 t	708 272 t	783 415 t	847 376 t
Índice (1999 — 100)	100	135	150	162
Precio medio de venta (entregado)	1 055 EUR/t	861 EUR/t	827 EUR/t	670 EUR/t
Índice (1999 — 100)	100	82	78	64

c) *Cuota de mercado*

- (257) La cuota de mercado de la industria de la Comunidad era del 63 % en 1996, del 65 % en 1997, del 60 % en 1998 y del 62 % durante el PI. Entre 1997 y 1998 la cuota de mercado cayó un 5 %, recuperándose parcialmente durante el PI, época en que había reducido considerablemente sus precios como se ha mostrado anteriormente.

d) *Rentabilidad*

- (258) Con anterioridad a 1995 la industria de la Comunidad era rentable en unos momentos en que, según se ha expuesto anteriormente, operaba en un mercado bastante nuevo y de crecimiento rápido. En 1995, cuando la oferta era muy limitada, la industria de la Comunidad realizaba unos beneficios de aproximadamente un 20 % sobre sus ventas. Como el descenso de los precios del PET a partir del último trimestre de 1995 no se vio inmediatamente compensado por una correspondiente reducción de los costes, en 1996 empezaron a registrarse pérdidas: calculados sobre una media anual, los costes de las materias primas, en particular los del ácido teréftalico purificado (ATP), aumentaron un 8 % entre 1995 y 1996, mientras que los precios del PET bajaron un 35 %. Como consecuencia se registraron pérdidas del 19 % en 1996. Sin embargo, la bajada de los precios se consideró como una reacción excesiva del mercado después de sufrir un período de escasez. La industria de la Comunidad esperaba que lentamente los precios y márgenes de beneficio se fueran recuperando, pero en presencia de unas importaciones a bajo precio procedentes de los países afectados, los márgenes no aumentaron y, en 1997, las pérdidas seguían siendo del 19 %.
- (259) Las pérdidas empezaron a reducirse en 1998, pero hacia finales de año, al principio del PI, la industria de la Comunidad tuvo que adaptarse a los precios de las importaciones subvencionadas para recuperar la cuota de mercado perdida. Como consecuencia, se produjo un empeoramiento adicional de las pérdidas financieras superiores al 15 %, para alcanzar un 32 % del importe neto del volumen de negocios durante el PI.
- (260) Varias partes interesadas han alegado que el mercado de PET es cíclico, con crisis periódicas de falta de capacidad que dan lugar a una subida de precios y por consiguiente a un elevado nivel de beneficios, seguidas por períodos de capacidad excesiva que deprimen los precios y pueden acarrear pérdidas. Solicitaron que este elemento cíclico se tuviese en consideración al realizar el análisis y sostuvieron que el PI correspondió a la fase baja del ciclo. Alegaron, además, que ya se veía claramente que la industria de la Comunidad se estaba recuperando y que se llegaría a una nueva cresta en el ciclo entre 2002 y 2003. Pidieron, por lo tanto, que los beneficios se observaran durante un período de tiempo más largo en lugar de analizarlos en un momento preciso.
- (261) La Comisión ha rechazado esta solicitud ya que considera que el PET es un producto cuyo consumo en grandes cantidades se ha extendido bastante recientemente y es todavía demasiado pronto para juzgar si el mercado es o no cíclico. Además, la parte baja del ciclo, si como tal pudiera considerarse, duró desde mediados de 1996 a mediados de 1999, un período demasiado largo para atribuirlo a una situación cíclica.

e) *Empleo*

- (262) Al final del PI, la industria de la Comunidad empleaba aproximadamente a 1 450 personas, un aumento del 20 % respecto a 1996. Entre 1998 y el PI, esta tendencia llegó a su fin ya que unas 30 personas fueron despedidas para reducir costes.

f) *Inversión*

- (263) De 1996 a 1998 la industria de la Comunidad invirtió un total de 516 millones de euros en la ampliación o adquisición de nuevas capacidades, una media de 172 millones por año. Durante el PI sólo se invirtieron 31 millones.
- (264) Para responder a la demanda futura, que se prevé continúe aumentando de forma constante en los próximos años, se necesitarán nuevas inversiones. La mayoría de los productores comunitarios tenía planes de inversión, pero las pérdidas registradas durante el PI fueron tan importantes que los accionistas se negaron a aprobar estos planes. Por consiguiente, no se producirá ningún aumento significativo de la capacidad de la industria de la Comunidad entre 2000 y principios de 2002, ya que se tarda aproximadamente dos años en poner en funcionamiento una nueva planta de fabricación de PET.

6. Conclusión sobre el perjuicio

- (265) Desde 1996 hasta el PI, las importaciones afectadas crecieron un 139 %, ganando casi un 4 % de la cuota de mercado para alcanzar cuota cercana al 12 %. Esta cuota llegó a ser del 12,6 % en 1998, antes de que la industria de la Comunidad decidiera defender su posición en el mercado (que había bajado un 5 % entre 1997 y 1998) reduciendo sus precios notablemente.
- (266) Desde 1996 hasta el PI, el precio medio de las importaciones afectadas disminuyó en un 49 %, siendo este descenso de sólo un 19 % entre 1998 y el PI. Entre 1996 y el PI, los precios de la industria de la Comunidad disminuyeron en un 36 %, registrándose igualmente un descenso análogo del 18 % entre 1998 y el PI.
- (267) La industria de la Comunidad, que venía soportando márgenes de beneficio deprimidos y pérdidas financieras desde 1996, no era capaz de recuperar una situación más saneada. Por el contrario, durante el PI, la industria de la Comunidad experimentó un empeoramiento de sus pérdidas ya que tuvo que reducir sus precios para defender su posición en el mercado. Además, a pesar de que el mercado crecía con rapidez, la industria de la Comunidad no podía realizar inversiones debido a su situación precaria.
- (268) Por consiguiente, la Comisión considera que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante que está contemplado en el artículo 8 del Reglamento de base.

F. RELACIÓN DE CAUSALIDAD**1. Introducción**

- (269) Con arreglo al apartado 6 del artículo 8 del Reglamento de base, la Comisión examinó si el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad había sido causado por las importaciones subvencionadas procedentes de los países afectados. Según lo dispuesto en el apartado 7 del artículo 8 del Reglamento de base, la Comisión también examinó otros factores para asegurarse de que el perjuicio causado por éstos no se atribuyera erróneamente a las importaciones subvencionadas.

2. Efecto de las importaciones subvencionadas

- (270) En 1997, las importaciones a bajo precio procedentes de los países afectados empezaron a deprimir los precios y a contener los incrementos de precios que habrían sido necesarios para tener en cuenta la evolución de los costes de las materias primas. La estructura del mercado, con un número reducido de grandes compradores y un número proporcionalmente muy elevado de proveedores, era tal que el efecto de las importaciones subvencionadas se propagó rápidamente por todo el mercado.
- (271) Entre 1997 y el PI las importaciones procedentes de estos países evolucionaron como sigue:
- su volumen llegó a ser más del doble (en la segunda mitad de 1998 las importaciones crecieron incluso más rápidamente que en la primera mitad del año, un modelo de comportamiento totalmente opuesto a la estructura de consumo estacional, que confirmaba que algunos clientes o comerciantes se aprovechaban del bajo nivel de precios de las importaciones afectadas),
 - su cuota de mercado alcanzó un 12 % cuando había sido del 6,3 % en 1997,
 - sus precios bajaron un 29 %.

- (272) Durante el mismo período, la industria de la Comunidad:
- se vio forzada a adaptarse al descenso de los precios porque algunos clientes importantes suspendían sus compras y exigían precios tan bajos como los de las importaciones subvencionadas,
 - vio cómo su rentabilidad se deterioraba aún más,
 - suspendió totalmente todos sus planes de inversión.
- (273) Teniendo en cuenta esta clara coincidencia en el tiempo entre el aumento del volumen de las importaciones y la evolución de los precios, por una parte, y el deterioro de la situación de la industria de la Comunidad, por otra parte, se concluyó que las de bajo precio de las importaciones subvencionadas procedentes de los países afectados tenía un impacto negativo importante sobre la situación de la industria de la Comunidad.

3. Efecto de otros factores

a) Importaciones objeto de dumping procedentes de Indonesia y de Corea

- (274) En la investigación paralela antidumping, se estableció provisionalmente que las importaciones objeto de dumping procedentes de Corea y de Indonesia, junto con las importaciones objeto de dumping procedentes de la India, Malasia, Taiwán y Tailandia, consideradas de forma aislada, causaron un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.
- (275) Debe, por consiguiente, considerarse provisionalmente que las importaciones originarias de Corea y de Indonesia han contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

b) Importaciones procedentes de otros países

- (276) Durante el período de investigación, las demás importaciones en la Comunidad del producto afectado procedieron principalmente de Arabia Saudí, Turquía y los Estados Unidos. Durante el PI estas importaciones tenían cuotas de mercado del 1,3 %, 1 % y 1,6 % respectivamente. El volumen de las importaciones originarias de los Estados Unidos se redujeron casi a la mitad entre 1996 y el PI, mientras que las importaciones originarias de Arabia Saudí se duplicaban y las originarias de Turquía aumentaban un 7 %, según se muestra en el siguiente cuadro.

	1996	1997	1998	PI
Países distintos de los seis afectados				
Cantidades	83 054 t	88 994 t	79 376 t	71 186 t
Cuota de mercado	10 %	8 %	6 %	5 %
Precios cif	1 358 EUR/t	1 674 EUR/t	1 869 EUR/t	1 431 EUR/t
de los cuales: EE UU				
Cantidades	40 978 t	37 109 t	30 479 t	21 983 t
Cuota de mercado	5,0 %	3,4 %	2,3 %	1,6 %
Precios cif	1 242 EUR/t	1 023 EUR/t	1 181 EUR/t	1 250 EUR/t
Turquía				
Cantidades	12 013 t	19 430 t	11 939 t	12 811 t
Cuota de mercado	1,5 %	1,8 %	0,9 %	0,9 %
Precios cif	995 EUR/t	848 EUR/t	903 EUR/t	740 EUR/t

	1996	1997	1998	PI
Arabia Saudí				
Cantidades	8 373 t	22 212 t	17 512 t	16 952 t
Cuota de mercado	1 %	2,0 %	1,3 %	1,3 %
Precios cif	605 EUR/t	711 EUR/t	691 EUR/t	512 EUR/t

- (277) Los precios de las importaciones originarias de los Estados Unidos y de Turquía estaban muy por encima de los de las importaciones originarias de los países afectados, y también de los precios medios de venta de la industria de la Comunidad.
- (278) Los precios de las importaciones originarias de Arabia Saudí tuvieron niveles muy bajos durante el PI. Aunque su cuota de mercado fuera solamente del 1,3 %, no puede excluirse que contribuyeran al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

c) Evolución del consumo en la Comunidad

- (279) El consumo de PET en la Comunidad ha crecido rápidamente y se prevé que continúe haciéndolo durante al menos los próximos diez años. Así pues, el perjuicio no tiene su origen en una contracción del mercado.

d) Capacidad excesiva y competencia de precios exacerbada en el mercado comunitario

- (280) Varias partes interesadas afirmaron que la industria de la Comunidad había juzgado mal la naturaleza cíclica del mercado, por lo que había creado una capacidad excesiva que había deprimido los precios y exacerbado la competencia de precios entre los productores comunitarios. Algunas partes interesadas también sostuvieron que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad había sido autoinfligido a causa de las tentativas de la industria para excluir a los productores exportadores asiáticos del mercado comunitario mediante una reducción sustancial de los precios de venta.
- (281) Por otra parte, determinados usuarios sostuvieron que la industria de la Comunidad había reaccionado de forma exagerada a la presión sobre los precios y debería haber sabido que las consideraciones relacionadas con la seguridad del suministro por parte de usuarios comunitarios importantes le habrían proporcionado un importante margen de protección.
- (282) La Comisión ha examinado estas alegaciones:
- Por lo que se refiere a la capacidad excesiva de los productores de PET establecidos en el mercado comunitario, la investigación no ha confirmado este argumento. Se comprobó que, durante el período de análisis, la capacidad de la industria de la Comunidad y de los otros productores comunitarios de PET correspondía aproximadamente al volumen del consumo comunitario, habiéndose mantenido a medio plazo los aumentos de capacidad dentro de la misma proporción que aumentos de consumo. Por otra parte, en Asia existía un gran exceso de capacidad, que empeoró por el hundimiento de la demanda en China a principios de 1998 del producto estrechamente relacionado con el PET que se utiliza para la fabricación de fibras de poliéster producidas en instalaciones idénticas. Esto significó que los productores exportadores en los países afectados disponían de capacidad sobrante para producir PET, y que la utilizaron para vender productos en la Comunidad a precios subvencionados.
 - En cuanto a la exacerbación de la competencia de precios entre productores comunitarios, la investigación ha mostrado que desde 1996, la competencia en el mercado comunitario era efectivamente intensa entre todos los proveedores, incluidos los productores exportadores de los países afectados. No obstante, la presión ejercida sobre los precios por las importaciones afectadas aumentó a mediados de 1998 porque el volumen de las importaciones crecía rápidamente (el volumen casi se multiplicó por dos en pocos meses) y se hacían ofertas a precios muy bajos. Las tentativas de la industria de la Comunidad para resistir a las reducciones de precios exigidas por los usuarios dieron lugar a un descenso de las ventas. La reacción de la industria de la Comunidad ante esta situación fue alinearse a los precios a la baja de las importaciones subvencionadas en un esfuerzo por no perder clientes.

- Por lo que se refiere a las consideraciones sobre la seguridad de los suministros, la Comisión constató que el hecho de que algunos clientes interrumpieran sus compras era una indicación clara a la industria de la Comunidad de que los usuarios podían muy bien encontrar otros proveedores si les ofertaban precios más baratos.
- El argumento de que las reducciones de precios se habían hecho solamente para intentar excluir del mercado comunitario a los competidores de los países afectados no puede aceptarse puesto que la industria de la Comunidad bajó sus precios principalmente como reacción a sus pérdidas de cuota de mercado.

(283) Por consiguiente, el argumento de que el perjuicio había sido autoinfligido y/o debido a una situación de sobrecapacidad en el mercado comunitario no se ha aceptado.

e) *Precio de las materias primas*

- (284) Varias partes interesadas alegaron que las reducciones de precios procedían del descenso de los precios de las principales materias primas.
- (285) Los costes de las materias primas representan aproximadamente un 60 % de los costes totales de producción de PET. El ácido tereftálico purificado (ATP) es la materia prima principal utilizada para la producción de PET. El ATP se obtiene a partir de paraxileno (PX), que por su parte es un destilado del petróleo. Así pues, el PX, el ATP y el PET siguen aproximadamente las fluctuaciones del precio del petróleo y del dólar, con márgenes añadidos que dependen de la situación de oferta/demanda de esos tres productos en un momento determinado.
- (286) Existe una estrecha relación entre los precios del ATP y los precios del PET, por lo que los productores de PET no disponen de mucho margen para fijar sus precios. Efectivamente, la investigación ha mostrado que los usuarios de PET seguían atentamente los precios del ATP para estar en buenas condiciones de negociar los precios del PET.
- (287) La Comisión observó que desde el segundo trimestre de 1998 al cuarto trimestre de 1998 se produjo una fuerte erosión de los márgenes con relación a los precios del ATP. Este deterioro corresponde al momento en que las importaciones subvencionadas afectadas duplicaron su cuota de mercado, ya significativa, y la industria de la Comunidad tuvo que reaccionar reduciendo sus precios en mayor medida que la reducción de los precios del ATP. Por consiguiente, el argumento de que los precios bajaron solamente porque los precios de las materias primas también bajaban no ha sido confirmado por la investigación.

4. Conclusión sobre la causalidad

- (288) La Comisión encontró pruebas sólidas del nexo causal entre las importaciones subvencionadas y el perjuicio importante constatado. Esta conclusión se basa, en particular, en el hecho de que en el mercado comunitario los precios estaban deprimidos y contraídos desde principios de 1997, cuando los precios de importaciones originarias de los países afectados empezaron a bajar más rápidamente que los precios de la industria de la Comunidad. Durante el tercer trimestre de 1998 se inició una nueva fase a medida que las importaciones subvencionadas crecían muy rápidamente hasta duplicar su cuota de mercado (del 6,3 % en 1997 pasó a ser el 12,3 % en 1998), mientras que la industria de la Comunidad perdía 5 % de su cuota de mercado. Puesto que los precios de estas importaciones subvencionadas seguían bajando, la industria de la Comunidad se vio forzada a bajar más sus precios para frenar la caída de su cuota de mercado, con el resultado de un empeoramiento de sus pérdidas financieras y la total suspensión de sus planes de inversión, a pesar de las claras previsiones de un crecimiento rápido de la demanda.
- (289) La investigación ha mostrado además que no puede excluirse que las importaciones originarias de Arabia Saudí puedan haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, al igual que las importaciones objeto de dumping originarias de Indonesia y de Corea. Sin embargo, la investigación ha mostrado que ni estos factores ni los otros factores examinados anteriormente tuvieron un impacto suficiente sobre la situación de la industria de la Comunidad como para romper el nexo causal entre las importaciones subvencionadas originarias de la India, Malasia, Taiwán y Tailandia y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (290) Por consiguiente, se concluye provisionalmente que las importaciones subvencionadas originarias de la India, Malasia, Taiwán y Tailandia han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad a efectos del apartado 6 del artículo 8 del Reglamento de base.

G. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

1. Generalidades

- (291) La Comisión examinó si, a pesar de la conclusión sobre subsidios perjudiciales, existían razones de peso que llevaran a concluir que a la Comunidad no le interesaba imponer medidas en este caso concreto. Con este fin, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 31 del Reglamento de base, se consideraron, sobre la base de todas las pruebas presentadas, los efectos que las posibles medidas pudieran tener para todas las partes implicadas en el presente procedimiento y las consecuencias de adoptar o no medidas.

2. Investigación

- (292) La Comisión envió cuestionarios a los importadores, proveedores de materias primas, usuarios industriales del producto afectado, y a las asociaciones que representaban a los productores de agua mineral y de las bebidas no alcohólicas. Se enviaron en total 93 cuestionarios, aunque solamente se recibieron 17 respuestas dentro de los plazos establecidos.

- (293) Se recibieron respuestas al cuestionario dentro de los plazos previstos de:

Tres importadores:

- Polytrade GmbH (Alemania),
- Global Services International (Italia),
- Helm AG (Alemania).

Estos importadores representan el 35 % de las importaciones afectadas.

Cinco proveedores directos de materias primas:

- BASF AG (Alemania),
- BP Amoco Chemicals Ltd (Reino Unido),
- Exxon Mobil Chemical Europe Inc (Bélgica),
- INEOS plc (Reino Unido),
- Interquisa (España).

Estos proveedores representan más del 75 % de las materias primas adquiridas por la industria de la Comunidad.

Nueve usuarios de PET en tres sectores (véase más abajo la descripción de estos sectores):

Transformadores de preconformados/botellas:

- Crown Cork and Seals — European division (Francia),
- Guala Closures, Polybox Group (Italia),
- IFAP spa (Italia),
- Sodripack NV (Bélgica).

Productores de agua mineral y de manatíal:

- Evian — Volvic, Danone Group (Francia),
- Perrier Vittel M.T, Nestlé Group (Francia).

Empresas integradas de embotellado de bebidas no alcohólicas:

- Cott Beverages Ltd. (Reino Unido),
- Schweppes Belgium (Bélgica),
- Silver Spring Mineral Water Ltd (Reino Unido).

Estos usuarios representan el 16 % de las importaciones afectadas y el 17 % del consumo comunitario de PET.

- (294) La Comisión también fue contactada por cinco asociaciones profesionales que proporcionaron algunos datos agregados y formularon observaciones en nombre de sus miembros:
- La Unión de Asociaciones de bebidas no alcohólicas de la UE,
 - UNESEM (la asociación europea de productores de agua mineral y de manantial),
 - ANEABE (la asociación española de productores de agua mineral),
 - MINERACQA (la asociación italiana de productores de agua mineral),
 - Chambre Syndicale des eaux minérales (la asociación francesa de productores de agua mineral).

3. Efectos probables de la imposición de medidas en la industria de la Comunidad

- (295) Según se ha mencionado anteriormente, la industria de la Comunidad está compuesta por nueve productores, que sufrieron un perjuicio material importante debido a las importaciones subvencionadas originarias de los países afectados. Este perjuicio consiste principalmente en pérdidas financieras crecientes e importantes debidas al descenso y contención de los precios. Además, a causa de estas pérdidas, la industria de la Comunidad ha pospuesto las inversiones en nuevas instalaciones (el coste medio de una planta de PET supera los 100 millones de euros) a pesar del crecimiento previsible de la demanda. Desde 1996 esta industria ha experimentado una fuerte reestructuración y, durante los últimos dos años, a causa de pérdidas financieras prolongadas, dos de las multinacionales que se dedicaban a esta actividad (ICI y SHELL) han cesado sus operaciones relacionadas con el PET.
- (296) Está claro que las medidas propuestas beneficiarían a la industria de la Comunidad que, con sus esfuerzos de reestructuración, ha demostrado su ambición de mantener su presencia en un sector en plena expansión, y que es completamente viable, como lo demuestran sus resultados de exportación: sus ventas fuera de la Comunidad representaron el 18 % del total de sus ventas durante el PI y aumentaron más rápidamente que las ventas en la Comunidad.
- (297) Si, por otra parte, no se imponen las medidas, no sería viable soportar unas pérdidas del orden de las registradas durante el PI y se comprometería seriamente el futuro de la industria de la Comunidad, que emplea a 1 450 personas.
- (298) Aunque ciertos factores de carácter inconstante, evocados por varias partes interesadas, tales como las fluctuaciones de los tipos de cambio y del precio del petróleo, puedan tener temporalmente efectos positivos sobre la rentabilidad de la industria (parece ser que en esta industria los períodos de incremento de los precios de las materias primas favorecen el incremento de los márgenes de beneficio de los productores de PET), en ausencia de medidas antisubvención para eliminar los efectos del comercio desleal, la industria tiene pocas perspectivas de experimentar una recuperación duradera de su actual situación financiera difícil. Además, es imprescindible que la industria de la comunidad tenga la posibilidad de aumentar sus beneficios para estar en situación de realizar las inversiones necesarias para garantizar su viabilidad a largo plazo.

4. Efectos probables de la imposición de medidas en los importadores

- (299) En el caso de uno de los importadores que cooperó, el producto afectado representaba la mayor parte de su cifra de negocios. Si se impusieran derechos sobre las importaciones de PET, el importador sostenía que toda su empresa estaría en peligro.
- (300) En el caso del segundo importador que cooperó, el producto afectado representaba alrededor de la cuarta parte de su cifra de negocios. Por lo tanto es probable que este importador se viera menos afectado por las medidas.
- (301) En el caso del tercer importador que cooperó, el producto afectado representaba un porcentaje muy pequeño de su cifra de negocios. Por lo tanto es probable que este importador no se viera seriamente afectado por las medidas.
- (302) El personal empleado directamente en la venta del producto afectado totaliza solamente unas diez personas para las tres empresas en la Comunidad que cooperaron.

- (303) Puesto que la finalidad de las medidas antisubvención es únicamente restaurar el comercio justo y no prohibir importaciones, la Comisión considera probable que una serie de clientes de los importadores continuará comprando el PET originario de los países afectados. Por lo tanto, la existencia de estos importadores no parece estar en juego.

5. Efectos probables de la imposición de medidas en las industrias suministradoras

Productores de ATP y de PX

- (304) Los tres productores que cooperaron (BP Amoco, Interquisa, Exxon) forman parte de grupos petroquímicos y realizaron enormes inversiones en los últimos cinco años para responder a la creciente demanda comunitaria de estos productos.
- (305) El personal total empleado en sus instalaciones de producción de ATP/PX sumaba unas 700 personas durante el PI.
- (306) El único comprador de ATP es la industria del poliéster (de la cual la industria del PET representa el 60 % de las compras comunitarias de ATP). Los productores comunitarios de ATP venden más del 75 % de su producción en la Comunidad. Por consiguiente, la situación de los productores comunitarios de ATP depende muchísimo del buen estado de salud de la industria comunitaria del PET. En una situación de precios muy bajos de PET, los productores de ATP también se ven obligados a bajar sus precios. De hecho, durante el PI los proveedores que cooperaron redujeron sus márgenes de beneficio porque sus clientes se encontraban en una situación tan difícil que hacía temer un cese de la producción y por lo tanto del consumo de ATP.
- (307) La situación comunitaria del productor de PX que cooperó es incluso peor, porque opera en un mercado muy competitivo y, en los últimos años, su margen de beneficios fue muy bajo o negativo. En 1999, la producción comunitaria de PX ha descendido porque el nivel de precios se consideraba inaceptable.
- (308) Por consiguiente, la imposición de medidas beneficiará a ambas industrias y permitirá que se realicen nuevas inversiones para adaptarse a la creciente demanda.

Productores de glicol monoetileno (MEG)

- (309) Los dos productores que cooperaron (BASF, INEOS) forman parte de grupos químicos y producen una amplia gama de productos químicos. El personal empleado en la producción de MEG sumaba unas 100 personas.
- (310) La producción de PET no es el único mercado posible para este producto, que se utiliza extensamente para otros fines y, en especial, en la industria del automóvil. Por lo tanto, estas empresas están menos directamente afectadas por las tendencias de los precios y de la demanda de PET. No obstante, la investigación ha mostrado que el mercado de este producto es muy competitivo y que su rentabilidad ha disminuido en los últimos dos años debido a las dificultades de la industria comunitaria del PET.

Conclusión

- (311) La adopción de medidas antisubvención, por lo tanto, redundaría claramente en interés de la industria de la Comunidad. No sólo mejorarían su situación sino que también estaría en condiciones de invertir en los próximos años.

6. Efectos probables de la imposición de medidas en las industrias usuarias

Descripción de los sectores usuarios

- (312) Actualmente el PET se utiliza sobre todo para fabricar botellas para bebidas no alcohólicas y de agua mineral y de manantial. Su utilización para la fabricación de envases, aparte de los de bebidas (productos alimenticios o detergentes sólidos) es aún marginal. Las botellas de PET se fabrican en dos etapas para que tengan la resistencia deseada: los productos «preconformados» se obtienen mediante la inyección del PET en el molde, tras lo cual los preconformados se vacían para transformarlos en botellas. Los preconformados pueden ser transportados con bastante facilidad porque son pequeños y densos, mientras que las botellas vacías son frágiles y muy costosas de transportar.

- (313) Los mercados del agua y de las bebidas no alcohólicas están organizados de forma diferente por lo que se refiere al embotellado:
- Los productores de agua mineral y de manantial están sujetos a mayores obligaciones por las normas sanitarias. Están generalmente obligados a tener una planta de embotellado cerca de sus manantiales, sus materias primas tienen que cumplir normas estrictas y, en determinados países, estar autorizados por las autoridades sanitarias. La gran mayoría de los productos preconformados utilizados por los productores de agua es de fabricación propia, generalmente en talleres cercanos a las cadenas de vaciado y embotellado.
 - Los productores de bebidas no alcohólicas tienden a instalarse en lugares que les permitan reducir al mínimo los costes de distribución.
 - Los productores de conocidas marcas registradas tienden a adquirir preconformados y/o botellas vaciadas. Disponen de una red de proveedores acreditados denominados transformadores de preconformados/botellas. Ninguno de estos productores contestó al cuestionario o se dio a conocer. Por ello la Comisión no ha podido tomarlos en consideración.
 - Los productores más pequeños de bebidas no alcohólicas o los fabricantes de productos con la marca del cliente (especialmente el sector comercial de venta masiva al por menor), tienden a fabricar sus propios preconformados y vaciar sus propias botellas.
- (314) Sobre esta base pueden identificarse tres grupos importantes de usuarios de PET:
- transformadores de preconformados/botellas, que suponen aproximadamente el 40 % del consumo de PET en la Comunidad,
 - productores de agua mineral y de manantial, cuya participación en el consumo de PET es de alrededor del 35 %,
 - embotelladores integrados de bebidas no alcohólicas, que suponen alrededor del 7 % del consumo de PET.

El consumo restante de PET es utilizado por distintos sectores de envasado de alimentos y productos farmacéuticos y por los productores de láminas de plástico.

Transformadores de preconformados/botellas

- (315) Los transformadores de preconformados son los principales usuarios de PET, pero las cuatro empresas que cooperaron representaban solamente alrededor del 7 % del consumo comunitario de PET. Las importaciones de estas empresas suponían aproximadamente un 10 % de las importaciones procedentes de los países afectados. Estas importaciones suponían más del 30 % de su consumo de PET.
- (316) Algunas de las industrias transformadoras más importantes (Schmalbach Lubeca, Alpla y Resilux) no cooperaron en la investigación.
- (317) El personal total empleado por las empresas que cooperaron ascendía a más de 400 personas.
- (318) Basándose en la información de que disponía la Comisión, el volumen del PET utilizado para fabricar preconformados supone alrededor del 75 % de los costes de fabricación de preconformados y alrededor del 70 % de los costes totales de producción. Constituye, por lo tanto, un componente crítico de los costes de estas empresas. La investigación constató que, en la mayoría de los casos, la negociación de los precios de venta de preconformados incluye un mecanismo para reflejar la fluctuación de los precios del PET.
- (319) Sin embargo, puesto que la competencia es muy fuerte en esta industria y la compra de preconformados/botellas para bebidas no alcohólicas se concentra en unos pocos grandes compradores (los conocidos fabricantes de grandes marcas de bebidas no alcohólicas), no está claro hasta qué punto los transformadores podrían trasladar el aumento de precios del PET al precio de los productos preconformados.
- (320) Los usuarios, al igual que los importadores, alegaron que la imposición de derechos de importación obligaría a algunas multinacionales de transformadores de preconformados y/o embotelladores de bebidas no alcohólicas a relocalizar en los países de Europa del Este sus instalaciones de fabricación de preconformados altamente estandarizadas, para eludir los derechos antisubvención. La mayoría de las grandes empresas de este sector ya tiene algunas plantas de fabricación en estos países, por lo que podrían probablemente trasladar fácilmente parte de su producción fuera de la Comunidad. La importación de preconformados está exenta de derechos de aduana.

- (321) Según la información que se ha puesto a disposición de la Comisión, el coste del transporte no supone un obstáculo suficiente para evitar tal relocalización, ya que, por ejemplo, un camión con preconformados de 0,5 litros puede transportar unas 17 toneladas, en lugar de 24 toneladas de grana de PET. Por lo tanto, el coste del transporte de preconformados es un 30 % más elevado que el coste del transporte de PET, pero la repercusión global de este incremento del precio de transporte sobre los costes de producción supone solamente alrededor de un 2,5 %. No obstante, las ventajas competitivas ya existían en los países vecinos de la Comunidad cuando no se aplicaban derechos antisubvención, sin dar lugar por ello a relocalizaciones. Esto se debe a que estas ventajas estaban más que compensadas por consideraciones relativas a la proximidad, flexibilidad y fiabilidad del suministro de bienes esenciales a los usuarios.
- (322) Sobre la base de la información proporcionada por las empresas que cooperaron, se concluyó que la imposición de medidas antisubvención tendría importantes repercusiones sobre los costes de fabricación de los transformadores. Sin embargo, no puede afirmarse con certeza cuál sería el impacto sobre la rentabilidad de los transformadores. Por otra parte, según se ha manifestado anteriormente, las empresas que cooperaron representan solamente una proporción muy pequeña de la industria de transformación. Por lo tanto, es difícil evaluar los efectos probables sobre esta industria en su conjunto.

Productores de agua mineral y de manantial

- (323) Las dos empresas de este sector que cooperaron representaban aproximadamente el 10 % del consumo comunitario del producto afectado. Las importaciones de estas empresas suponían alrededor del 1 % de las importaciones procedentes de los países afectados. Estas importaciones representaban menos del 4 % de su consumo de PET.
- (324) El personal total empleado en la producción para la que se utiliza el producto afectado sumaba más de 4 000 personas si se consideran las dos empresas conjuntamente.
- (325) Las dos empresas que cooperaron son los dos operadores más importantes del mercado francés de agua mineral. Los grupos Danone y Nestlé también son propietarios de manantiales de agua en otros Estados miembros, pero sólo contestaron sus filiales francesas. Por lo tanto, las empresas que cooperaron representan una parte bastante pequeña del sector comunitario de agua mineral, que a su vez supone sólo una parte del sector del embotellado de agua. Además, las empresas que cooperaron se dedican solamente a la producción de agua mineral de marca por lo que tienen una estructura de costes específica.
- (326) El coste del PET es el componente más importante de los costes de fabricación de estas empresas (menos de la cuarta parte) y supone alrededor del 10 % de los costes totales de producción.
- (327) En cuanto al agua mineral y al agua de manantial de la gama de base, las asociaciones que representan a estas empresas señalaron que, puesto que sus costes generales y administrativos son muy bajos comparados con los de los productores de agua mineral de marca, el coste del PET tiene un mayor impacto sobre sus costes totales de producción y sobre su rentabilidad. Por lo tanto, el aumento de los precios derivado de la imposición de medidas antisubvención afectaría seriamente a estos productores, que operan con márgenes bajos y no podrían aumentar sus precios de venta porque sus clientes principales, las cadenas de supermercados, rechazarían el incremento de los precios.
- (328) Por lo que se refiere al sector de la gama de base de agua mineral y de manantial, ningún productor cooperó. La única información proporcionada a la Comisión, procedente de las asociaciones de productores de agua minerales, no se encontraba en formato comprobable y no permitía llegar a conclusiones relativas al impacto de las medidas sobre las empresas de este sector.
- (329) Sobre la base de la información verificada proporcionada por las empresas que cooperaron, la Comisión concluye que el impacto de las medidas propuestas sobre los productores de agua mineral no será significativo, ya que dichas empresas son muy rentables y solamente importan pequeñas cantidades de PET. Por otra parte, habida cuenta de su posición en el mercado, a los productores de agua mineral de la gama superior probablemente les será posible aumentar sus precios de venta.

Embotelladores integrados de bebidas no alcohólicas

- (330) Las tres empresas de este sector que cooperaron representaban aproximadamente el 2 % del consumo comunitario del producto afectado. Las importaciones de estas empresas suponían alrededor de un 5 % de las importaciones procedentes de los países afectados. Estas importaciones representaban más del 65 % de su consumo de PET.
- (331) El personal total empleado en la fabricación para la que se utiliza el producto afectado sumaba unas 200 personas en las tres empresas consideradas conjuntamente.
- (332) Las empresas que cooperaron están integradas verticalmente en sentido ascendente y descendente, es decir, fabrican preconformados, los transforman en botellas y embotellan las bebidas no alcohólicas. Estas empresas representan solamente un pequeño porcentaje de la industria total de las bebidas no alcohólicas y fabrican principalmente para distribuidores y marcas de gama baja.
- (333) Sobre la base de la información de que dispone la Comisión, el PET utilizado para fabricar envases de bebidas no alcohólicas representaba más del 10 % de los costes de fabricación y alrededor del 8 % de los costes totales de producción. Constituía, por lo tanto, un importante elemento de coste para estas empresas.
- (334) Las sociedades integradas de embotelladores de bebidas no alcohólicas vendían principalmente a las cadenas de supermercados. Puesto que los precios al por menor de las bebidas no alcohólicas de la gama de base han disminuido en estos últimos años, y puesto que los grandes minoristas implicados tienen un alto poder de contratación en el mercado, los productores de bebidas no alcohólicas se enfrentarán a una resistencia ante cualquier tentativa de aumento de sus precios de venta.
- (335) La Comisión considera que la imposición de medidas podría reducir los márgenes de esta industria, ya que no es probable que el aumento de costes a consecuencia de la imposición de medidas se compense mediante un aumento correspondiente de los ingresos.

7. Efectos probables de la imposición de medidas sobre el suministro de PET en el mercado comunitario

- (336) Varios usuarios e importadores de PET han expresado su preocupación por la posible escasez de PET en el mercado comunitario en los próximos dos años y por el hecho de que las importaciones serán necesarias y no deberían verse obstaculizadas por la imposición de derechos elevados.
- (337) La Comisión consideró que, si se produce una penuria de suministros en el mercado comunitario, se deberá a que la industria de la Comunidad ha sufrido el perjuicio de las importaciones subvencionadas por lo que no ha estado en condiciones de invertir, a pesar del crecimiento previsible en la demanda. Es por lo tanto urgente que se garanticen a la industria de la Comunidad unas condiciones competitivas justas para permitir que realice las inversiones postpuestas a consecuencia de la subvención perjudicial.
- (338) En todo caso, serán posibles las importaciones a precios no subvencionados justos, puesto que no se agotarán las sobrecapacidades existentes en Asia antes de que las nuevas inversiones necesarias de la industria de la Comunidad comiencen a producir.

8. Conclusión sobre el interés comunitario

- (339) Está claro que la imposición de medidas antisubvención redundará en interés tanto de la industria de la Comunidad como de sus proveedores de materias primas.
- (340) La imposición de medidas permitirá que estos sectores mejoren su rentabilidad y tengan la posibilidad de realizar las nuevas inversiones que son cruciales para la viabilidad a largo plazo de estos sectores que necesitan una alta proporción de capital.
- (341) La evaluación de los efectos sobre los demás sectores afectados está mucho menos clara, principalmente porque las conclusiones se basan en la información proporcionada por las empresas que cooperaron, cuya representatividad se ha estimado que es exigua. Aunque existen indicaciones de que las medidas podrían tener repercusiones sobre determinados sectores, es difícil, en esta fase, extraer conclusiones firmes sobre el efecto de las medidas a escala más amplia debido a la falta de información. Por sí misma, esta falta de cooperación sugiere que cualquier efecto negativo que pudieran tener las medidas sobre los sectores en cuestión no sería significativo.

- (342) Lo que está claro, sin embargo, es que la industria de la Comunidad ha resultado damnificada por la subvención perjudicial, que ha contenido sus precios y le ha impedido recuperar una situación financiera más sana. Si esta situación permanece inalterada, las pérdidas a los niveles alcanzados durante el PI serán insostenibles y la industria de la Comunidad dejará de producir PET en la Comunidad.
- (343) Si la industria de la Comunidad se viera forzada a cesar la producción de PET, o a reducirla radicalmente, la Comunidad dependería de suministros del exterior y se enfrentaría a fluctuaciones de precios más fuertes en caso de penuria. Tal situación efectivamente sería perjudicial a los intereses de los usuarios que han manifestado que no quieren depender exclusivamente del PET importado.
- (344) Habida cuenta de lo anteriormente expuesto, la Comisión ha concluido que, en esta fase provisional, no existen razones para no imponer medidas provisionales antisubvención provisionales en el presente caso.

H. NO IMPOSICIÓN DE DERECHOS

- (345) Habida cuenta de lo anteriormente constatado y de que los márgenes medios ponderados de los subsidios a escala nacional respecto a las importaciones originarias de Indonesia y de Corea son mínimos, se decide provisionalmente no imponer derechos compensatorios por lo que se refiere a las importaciones originarias de los citados países.

I. DERECHO PROVISIONAL

- (346) Basándose en las conclusiones sobre la concesión de subvenciones, el perjuicio, el nexo causal y el interés comunitario, la Comisión considera necesario adoptar medidas compensatorias provisionales.
- (347) Para determinar el nivel de dichas 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.
- (348) Puesto que el perjuicio consiste principalmente en descenso de los precios y en la supresión de los aumentos de precios necesarios para recuperar la rentabilidad, la supresión de tal perjuicio requiere que la industria pueda aumentar sus precios de venta. Para ello, deberían aumentarse hasta niveles no perjudiciales los precios de las importaciones del producto afectado originarias de la India, Malasia, Taiwán y Tailandia.
- (349) Con este fin, la Comisión ha establecido un precio no perjudicial basado en los precios de coste de la industria de la Comunidad (sin tomar en consideración los costes de algunas empresas de la industria de la Comunidad que se consideran excepcionales o excesivamente altos), así como un margen de beneficios razonable del 7 %, lo cual se considera necesario para asegurar la viabilidad de la industria y siendo un beneficio que esta industria podía esperar de no existir las importaciones subvencionadas. Teniendo en cuenta las pérdidas financieras incurridas por la industria de la Comunidad en los años anteriores al PI, la Comisión examinará, en la fase definitiva, si este precio no perjudicial refleja con exactitud la situación en el caso que nos ocupa, en especial, a la luz de la evolución de los tipos de cambio y de los de las materias primas.
- (350) El precio no perjudicial se comparó con los precios de las importaciones subvencionadas utilizados para establecer la subcotización, según se expone en el considerando 254. Cualquier diferencia resultante de esta comparación se expresó seguidamente como porcentaje del valor total cif de importación.
- (351) El hecho de que los precios del PET pueden variar según las fluctuaciones de precios del petróleo bruto no debería implicar la aplicación de unos derechos más elevados. Por lo tanto, se consideró apropiado imponer derechos en forma de una cantidad específica por tonelada. Esta cantidad resulta de la aplicación del coeficiente de derechos compensatorios respecto a los precios de exportación cif utilizados para calcular los niveles para obtener la supresión del perjuicio durante el período de investigación.
- (352) De conformidad con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 12 del Reglamento de base, los tipos del derecho compensatorio (EUR/t) deberán corresponder al importe de la subvención, a menos que el margen de perjuicio sea inferior. Por lo tanto, se aplican los siguientes tipos de derecho a los productores que cooperaron:

a) <i>India:</i>	
— Reliance Industries Ltd	63 EUR/t
— Pearl Engineering Polymers Ltd	31,3 EUR/t
— Elque Polyester Ltd	55,9 EUR/t
— Futura Polymers Ltd	84,6 EUR/t
b) <i>Malasia</i>	
— MPI Polyester Industries	0 EUR/t
— Hualon Corporation	19,9 EUR/t
c) <i>Taiwán</i>	
— Nan Ya Plastics Corp.	8,4 EUR/t
— Far Eastern Textile Ltd	0 EUR/t
— Shinkong Synthetic Fibres Corp.	12 EUR/t
— Tuntex Distinct Corp.	0 EUR/t
d) <i>Tailandia</i>	
— Thai Shingkong Ltd	49,6 EUR/t

- (353) Para evitar que las empresas no cooperantes se beneficiaran de la falta de cooperación, se consideró apropiado fijar el tipo del derecho para estas empresas en función del importe del tipo más alto establecido para cualquier productor exportador cooperante, es decir, el 84,6 EUR/t para los productores indios, el 19,7 EUR/t para los productores malasios, el 11,2 EUR/t para los productores taiwaneses, y el 49,9 EUR/t para los productores tailandeses.
- (354) Los tipos del derecho compensatorio para cada empresa individual especificados en el presente Reglamento se establecieron sobre la base de las conclusiones de la presente investigación. En consecuencia, reflejan la situación constatada durante esta investigación con respecto a dichas empresas. Estos tipos del derecho (a diferencia de los derechos aplicables a escala nacional a «las demás empresas») sólo son aplicables a las importaciones de productos originarios del país afectado y fabricados por las empresas y entes jurídicos específicamente mencionados. Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte operativa del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «las demás empresas».
- (355) Cualquier solicitud de aplicación de esos tipos de derecho compensatorio individuales por empresa (por ejemplo, tras un cambio de nombre de la entidad o tras la creación de nuevas entidades de producción o de ventas) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión ⁽¹⁾ con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionada con la producción, las ventas interiores y de exportación relacionadas con la misma, por ejemplo, con ese cambio de nombre o en las entidades de producción y ventas. La Comisión, cuando así proceda, tras consultar al Comité consultivo, modificará en consecuencia el Reglamento, poniendo al día la lista de empresas que se beneficiarán de los tipos de derecho individuales.

J. DISPOSICIÓN FINAL

- (356) En interés de una buena gestión, deberá fijarse un período en el cual las partes interesadas que se dieron a conocer en el plazo especificado en el anuncio de inicio de investigación podrán presentar sus opiniones por escrito y solicitar ser oídas. Además, debe tenerse en cuenta que las conclusiones referentes a la imposición de derechos, formuladas con vistas al presente Reglamento, son provisionales y podrán reconsiderarse a efectos de cualquier derecho definitivo.

⁽¹⁾ Comisión Europea
Dirección General de Comercio
Dirección E
DM 24-5/77
Rue de la Loi/Wetstraat 200
B-1049 Bruselas

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece por la presente un derecho compensatorio provisional sobre las importaciones de politereftalato de etileno con un coeficiente de viscosidad igual o superior a 78, importado bajo el código NC 3907 60 20 y el código NC ex 3907 60 80 (código TARIC 3907 60 80 10) y originario de la India, Malasia, Taiwán y Tailandia.

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

Productores de la India	Derecho (EUR por tonelada)	Código adicional TARIC
Kundan Industries Ltd	6,3	A181
Pearl Engineering Polymers Ltd	31,3	A182
Elque Polyester Ltd	55,9	A183
Futura Polymers Ltd	84,6	A184
Las demás empresas indias	84,6	A999

Productores de Malasia	Derecho (EUR por tonelada)	Código adicional TARIC
MPI Polyester Industries	0	A185
Hualon Corporation	19,9	A186
Todas las demás empresas malasias	19,9	A999

Productores de Taiwán	Derecho (EUR por tonelada)	Código adicional TARIC
Nan Ya Plastics Corp., Taipei	8,4	A187
Far Eastern Textile Ltd., Taipei	0	A188
Shinkong Synthetics Fibres Corp., Taipei	12	A189
Tuntex Distinct Corp., Hsichih, Taipei Country	0	A198
Todas las demás empresas taiwanesas	11,2	A999

Productores de Tailandia	Derecho (EUR por tonelada)	Código adicional TARIC
Thai Shingkong Ltd	49,6	A190
Todas las demás empresas tailandesas	49,6	A999

3. En caso de que las mercancías resulten dañadas antes del despacho a libre práctica y, en consecuencia, el precio pagado o por pagar 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 ⁽¹⁾, el importe del derecho antidumping, calculado sobre la base de los importes fijos indicados anteriormente, se reducirá mediante prorrateo del precio pagado o por pagar.
4. Salvo que se disponga lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.
5. 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

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 30 del Reglamento (CE) n° 2026/97 del Consejo, las partes afectadas podrán dar a conocer sus puntos de vista por escrito y solicitar ser oídas por 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 podrán realizar 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 las Comunidades Europeas*.

El artículo 1 del presente Reglamento se 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 3 de agosto de 2000.

Por la Comisión
Pascal LAMY
Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO L 253 de 11.10.1993, p. 1.