

**REGLAMENTO (CE) N° 573/2002 DE LA COMISIÓN
de 3 de abril de 2002**

por el que se establece un derecho compensatorio provisional sobre las importaciones de ácido sulfanílico originarias de la India

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) El 6 de julio de 2001, la Comisión comunicó mediante un anuncio («anuncio de inicio») publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽²⁾, el inicio de un procedimiento antisubvenciones referente a las importaciones en la Comunidad de ácido sulfanílico originarias de la India.
- (2) El procedimiento se inició a consecuencia de una denuncia presentada en mayo de 2001 por Sorochimie Chimie Fine, en representación de una parte importante, en este caso más del 65 %, de la producción comunitaria de ácido sulfanílico. La denuncia incluía pruebas de la subvención de dicho producto y del importante perjuicio resultante, que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.
- (3) En la misma fecha se comunicó el inicio, mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽³⁾, de un procedimiento antidumping análogo con respecto a las importaciones del mismo producto originarias de la República Popular de China y de la India.
- (4) Antes del inicio del procedimiento y de conformidad con el apartado 9 del artículo 10 del Reglamento (CE) nº 2026/97 (el «Reglamento de base»), la Comisión notificó al Gobierno de la India que había recibido una denuncia correctamente documentada que alegaba que las importaciones objeto de subvenciones de ácido sulfanílico originarias de la India estaban causando un perjuicio importante a la industria de la Comunidad. Se invitó al Gobierno de la India a celebrar consultas con el objetivo de aclarar la situación por lo que se refiere al contenido de la denuncia y de llegar a una solución mutuamente acordada. La Comisión celebró en su sede de Bruselas consultas con el Gobierno de la India, que no aportó

pruebas concluyentes para refutar las alegaciones de la denuncia. Se tomó debida nota de los comentarios hechos por el Gobierno de la India con respecto a las alegaciones contenidas en la denuncia relativa a las importaciones objeto de subvenciones y al importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

- (5) La Comisión notificó oficialmente a los productores e importadores/comerciantes notoriamente afectados, los representantes del país exportador, los usuarios, los proveedores y los productores comunitarios de ácido sulfanílico 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 en el plazo establecido en el anuncio de inicio.
- (6) El Gobierno de la India y los productores exportadores, así como los productores comunitarios, los usuarios y los importadores/comerciantes comunitarios dieron a conocer sus opiniones por escrito. Se concedió la oportunidad de ser oídas a todas las partes que así lo solicitaron en los plazos anteriormente mencionados y demostraron que existían razones particulares por las que debían ser oídas.
- (7) Teniendo en cuenta el gran número de productores exportadores del producto afectado en la India, conocidos a través de la denuncia, en el anuncio de inicio se contemplaba el uso de técnicas de muestreo en la investigación sobre las subvenciones.
- (8) No obstante, solamente un número limitado de productores exportadores se dio a conocer y proporcionó la información solicitada en el anuncio de inicio, por lo que no se consideró necesario el uso de técnicas de muestreo.
- (9) La Comisión envió cuestionarios a las partes notoriamente afectadas y a todas las demás empresas que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio. Se recibieron respuestas de dos productores comunitarios, del Gobierno de la India y de un productor exportador indio y su importador vinculado en la Comunidad. La Comisión también recibió respuestas de siete usuarios, de un proveedor y de un distribuidor que contenían información suficientemente completa y representativa para su utilización en la evaluación relativa al interés de la Comunidad. Varias empresas, en lugar de llenar los cuestionarios de la Comisión, presentaron únicamente comentarios, que se han tenido en cuenta en su caso.

⁽¹⁾ DO L 288 de 21.10.1997, p. 1.

⁽²⁾ DO C 190 de 6.7.2001, p. 5.

⁽³⁾ DO C 190 de 6.7.2001, p. 2.

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

a) *Productores comunitarios*

- Sorochimie Chimie Fine, Givet, Francia
- Quimigal SA, Estarreja, Portugal

b) *Productor exportador en la India*

- Kokan Synthetics and Chemical Private Ltd, Dapoli, Ratnagiri, Maharashtra

c) *Usuarios*

- Bayer AG, Leverkusen, Alemania

(11) La investigación sobre las subvenciones y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2000 y el 30 de junio de 2001 (el «período de investigación»). En cuanto a las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio, la Comisión analizó el período comprendido entre enero de 1997 y el final del período de investigación (el «período analizado»).

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto considerado

(12) El producto considerado es el ácido sulfanílico. Existen básicamente dos grados de este ácido, que se determinan según su pureza, uno técnico y otro purificado. El grado purificado se comercializa a veces en forma de sal de ácido sulfanílico. El ácido técnico y el purificado tienen las mismas características químicas básicas por lo que se refiere a la fórmula química ($C_6H_7NO_3S$) y la misma estructura molecular, aunque difieran ligeramente en términos de pureza (a partir del 96 % para el grado técnico y el 99 % para el grado purificado y el contenido de ácido de la sal; sus principales impurezas son anilinas residuales y materiales alcalinos insolubles que varían del 2 % a menos del 0,1 %). El ácido sulfanílico de grado técnico y purificado está disponible en polvo o en gránulos sueltos secos. La sal de ácido sulfanílico purificado se vende en polvo o en forma de solución según las exigencias de los clientes. El ácido sulfanílico se utiliza como materia prima en la producción de blanqueadores ópticos, aditivos del hormigón, colorantes alimentarios y tintes especiales. Aunque existen distintas aplicaciones del ácido sulfanílico, los usuarios consideran que todos los grados y formas son razonablemente sustituibles y su utilización intercambiable en la mayor parte de las aplicaciones; que, por consiguiente, han de tratarse como un solo producto a fines del presente procedimiento.

2. Producto similar

(13) Se comprobó que el producto vendido en el mercado interior de la India y el exportado de este país a la Comunidad, así como el producto manufacturado y vendido en la Comunidad por los productores comunitarios, tenían básicamente las mismas características

químicas y las mismas aplicaciones, por lo que se consideran productos similares a efectos del apartado 5 del artículo 1 del Reglamento de base.

C. SUBVENCIONES

1. Introducción

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

- i) Zonas francas industriales/Unidades orientadas a la exportación (EPZ/EOU),
- ii) Sistema de cartilla de derechos «Duty Entitlement Passbook Scheme», (DEPB),
- iii) Sistema de bienes de capital para fomentar la exportación.
- iv) Sistema de exención del impuesto sobre la renta.

(15) Por otra parte, durante la visita de inspección se descubrió la existencia de otros dos regímenes que no figuraban en la denuncia y que al parecer habían servido al productor exportador que cooperó para obtener ventajas compensatorias. Los regímenes en cuestión son:

- v) Sistema de «Permisos anticipados — Autorizaciones anticipadas de permisos»,
- vi) Sistema de paquete de incentivos del Gobierno del Maharashtra.

Sobre la base de estas conclusiones se ofreció al Gobierno de la India la celebración de consultas, que tuvieron lugar el 22 de enero de 2002. Tras estas consultas, la Comisión incluyó estos regímenes en la investigación sobre las subvenciones.

(16) Los sistemas i), ii), iii) contemplados en el considerando 14 y el inciso v) del considerando 15 están basados en la Ley de Comercio Exterior (desarrollo y Reglamento) de 1992 (nº 22 de 1992) que entró en vigor el 7 de agosto de 1992. La Ley de Comercio Exterior (Sección 5) autoriza al Gobierno de la India a expedir notificaciones relativas a la política de exportaciones e importaciones. 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— 31 de marzo de 2002» (volumen 1).

El sistema de exención de impuestos sobre la renta (iv) especificado en el considerando 14 está basado en la Ley de impuestos sobre la renta de 1961 que se modifica anualmente mediante la Ley sobre finanzas. El sistema (vi) contemplado en el considerando 15 está basado en el paquete de incentivos del Gobierno de Maharashtra en favor de secciones nuevas/de expansión establecidas en las regiones en desarrollo del Estado, que se adoptó por primera vez en 1964.

- (17) Cabe señalar que como mínimo dos empresas están produciendo y exportando el producto afectado. Solamente una de las empresas, Kokan Synthetics & Chemicals Pvt. Ltd, cooperó con los servicios de la Comisión en el presente procedimiento. Sin embargo, esta empresa representa más del 80 % de las importaciones del producto afectado de la India.

2. Zonas francas industriales (Export Processing Zones, EPZ) y Unidades orientadas a la exportación (Export Oriented Units, EOU)

a) Fundamento jurídico

- (18) El sistema EPZ/EOU, que se introdujo en 1965, es un instrumento de la «política de importaciones y exportaciones» de concesión de incentivos a la exportación. Durante el período de investigación el plan estaba regulado por las Notificaciones de la Dirección de Aduanas nº 53/97, nº 133/94 y nº 126/94. Los detalles de estos regímenes figuran en el capítulo 9 de la Política de exportaciones e importaciones para 1997/2002, así como en el correspondiente Manual de procedimientos.

b) Admisibilidad

- (19) 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; 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. Al productor exportador que cooperó se le concedió el estatuto de EOU para dos de sus tres unidades de producción. Aunque las empresas que operan dentro del sistema de zonas francas/unidades de exportación deberían en principio exportar la totalidad de su producción, el Gobierno de la India permite que estas unidades vendan una parte de su producción en el mercado interior bajo ciertas condiciones.

c) Puesta en práctica

- (20) 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. El acuerdo por el que se reconoce que una empresa está acogida al sistema de EPZ/EOU es válido durante un período de cinco años y se puede renovar por más períodos.

- (21) 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 normalmente debido por los beneficios obtenidos en las ventas de exportación de conformidad con la sección 10A o 10B de la Ley de impuestos sobre la renta, hasta 2010,
- iv) reembolso del impuesto estatal sobre las ventas 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.

- (22) Las unidades de exportación establecidas en zonas francas deben mantener, en el formato especificado, el registro adecuado de todas las importaciones afectadas y del consumo y la utilización de todos los materiales importados y de todas las exportaciones realizadas. Estos libros de registro deberán ser presentados periódicamente, según se requiera, al Comisario de desarrollo.

- (23) Se 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 una EOU/EPZ deben tener lugar en unidades de almacenaje sometidas a la vigilancia de funcionarios de aduanas.

d) Conclusión sobre las EPZ/EOU

- (24) En el presente procedimiento, el sistema EPZ/EOU se utilizó para la importación de materias primas y la adquisición de mercancías en el mercado interior. La Comisión constató que el productor exportador utilizó exclusivamente las concesiones relacionadas con la

suspensión de derechos de aduana sobre las materias primas, la exención de impuestos especiales sobre las mercancías obtenidas en el mercado interior y el reembolso del impuesto estatal sobre las ventas pagado en relación con las mercancías adquiridas en el mercado interior. Por consiguiente, la Comisión únicamente ha examinado si estas concesiones estuvieron sujetas a derechos compensatorios. A este respecto, la suspensión de derechos de aduana sobre las materias primas y el reembolso del impuesto central sobre las ventas implican la concesión de subvenciones, puesto que estas concesiones 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 exención de impuestos especiales, se constató que el impuesto sobre las compras abonado por las unidades que no constituyen EOU se abona en concepto de devolución (CENVAT/MODVAT) y se utiliza para el pago de los impuestos especiales sobre las ventas interiores. Así pues, la exención de los impuestos especiales sobre las compras efectuadas por una unidad EOU no constituye una renuncia a ingresos públicos adicionales y no confiere ventajas adicionales a las unidades beneficiarias.

(25) 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*

Exención de derechos de importación sobre las materias primas

(26) Durante la visita de inspección, se verificaron la naturaleza y las cantidades de estos materiales importados. La empresa pudo demostrar que se utilizaron en la producción de mercancías exportadas todas las materias primas que se importaron durante el período de investigación con exención de derechos de importación. Por otra parte, la empresa demostró que no había importado cantidades superiores a las cantidades de insumos importados realmente utilizadas en los productos exportados.

(27) En vista de lo anterior, se llegó a la conclusión de que la exención de los derechos de importación sobre las materias primas se concedió a la empresa afectada de conformidad con las disposiciones de los anexos I a III del Reglamento de base, ya que todas las materias primas que se importaron con franquicia de derechos se incorporaron en la producción del producto exportado y no se concedieron condonaciones superiores a los derechos de importación.

Reembolso del impuesto central sobre las ventas pagado en relación con las mercancías obtenidas a nivel local.

(28) El beneficio se calculó a partir del importe del impuesto sobre las ventas reembolsable por las compras efec-

tuadas durante el período de investigación. El importe de la subvención se ha repartido entre la totalidad de las exportaciones durante el período de investigación. La empresa obtuvo un beneficio del 1,4 %.

3. Sistema de cartilla de derechos (Duty Entitlement Passbook Scheme - DEPB)

a) *Fundamento jurídico*

(29) El DEPB entró en vigor el 1 de abril de 1997 mediante la Notificación de la Dirección de Aduanas 34/97. Los apartados 7.14 a 7.17 del documento «Política de exportaciones e importaciones» y los apartados 7.32 a 7.53 del Manual de procedimientos contienen una descripción detallada del sistema. El DEPB es el sucesor del sistema de cartilla de derechos (PBS) que finalizó el 31 de marzo de 1997. Existen dos tipos de DEPB:

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

DEPB anterior a la exportación

(30) El Gobierno de la India declaró que el sistema de DEPB anterior a la exportación se suprimió el 1 de abril de 2000 y por consiguiente el sistema no se aplicó durante el período de investigación. Se constató que la empresa no obtuvo ventajas con el DEPB anterior a la exportación. Por consiguiente, no es necesario sujetar este sistema a derechos compensatorios.

DEPB posterior a la exportación

b) *Admisibilidad*

(31) El DEPB posterior a la exportación está disponible para los productores exportadores (es decir, todos los fabricantes de la India que exportan) o los exportadores (es decir, los comerciantes).

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

(32) Con este régimen, cualquier exportador que cumpla los criterios de concesión puede solicitar créditos que se calculan como porcentaje del valor de los productos acabados exportados. Las autoridades indias han establecido los índices del DEPB para la mayoría de los productos, incluidos los productos afectados, sobre la base de las normas de importación-exportación (SION). Se expide automáticamente un permiso que declara el importe del crédito concedido.

(33) 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 que se importan con tales créditos pueden venderse en el mercado interior (sujetas a los impuestos de venta) o utilizarse de otro modo.

(34) Los permisos del sistema DEPB pueden transferirse libremente, por lo que se venden con frecuencia. Un permiso DEPB es válido durante un período de 12 meses a partir de la fecha en la que se concede. La empresa tiene que pagar una cuota equivalente al 0,5 % del crédito DEPB recibido a la autoridad pertinente.

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

(35) Este régimen 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 aduana debidos por importaciones futuras de cualquier mercancía (tanto si se trata de materias primas como de bienes de capital), o puede simplemente venderse.

(36) 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 se utilicen realmente para productos de exportación y en qué cantidades. En efecto, una empresa puede solicitar un permiso con independencia de que haga alguna importación o compre mercancías importadas de otras fuentes.

(37) El DEPB posterior a la exportación no es un régimen 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. Esto implica un exceso de remisión a efectos del inciso ii) de la letra a) del artículo 2 del Reglamento de base. De hecho, la remisión de derechos de importación no se limita a los derechos debidos por las mercancías utilizadas en el proceso de fabricación del producto exportado.

(38) En el caso que nos ocupa, la empresa afectada no utilizó los permisos para importar mercancías con franquicia aduanera sino que obtuvo ventajas vendiéndolos.

(39) 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 de conformidad con la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.

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

(40) El beneficio de la empresa se calculó sobre la base del importe del crédito concedido en el permiso independientemente del precio de venta del permiso, puesto que la venta de un permiso es una decisión comercial pura que no altera el importe del beneficio recibido del

sistema. El importe de la subvención se ha repartido entre la totalidad de las exportaciones durante el período de investigación. La empresa obtuvo una subvención de 1,7 %. Para calcular el beneficio, se dedujeron los gastos necesarios realizados para obtener la subvención.

4. Sistema de fomento de la exportación de bienes de capital (Export Promotion Capital Goods Scheme-EPCGS)

a) *Fundamento jurídico*

(41) El sistema EPCG se comunicó el 1 de abril de 1992. Durante el período de investigación el sistema se reguló mediante las Notificaciones aduaneras n°s 28/1997, 29/1997 y 49/2000. Los detalles del régimen se incluyen en el capítulo 6 de la Política de exportaciones e importaciones y en el pertinente Manual de procedimientos.

b) *Admisibilidad*

(42) 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 régimen.

c) *Conclusiones*

(43) Se estableció que el productor exportador del producto afectado que cooperó no se sirvió de este sistema. Por lo tanto, este régimen dejó de considerarse en el contexto de la presente investigación.

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

a) *Fundamento jurídico*

(44) La Ley de 1961 relativa al impuesto sobre la renta constituye el fundamento jurídico del ITES. Esta ley, que se modifica cada año a través de la Ley de finanzas, establece la base 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 a los beneficios de las ventas de exportación.

b) *Admisibilidad*

(45) Las empresas establecidas en zonas francas pueden acogerse a la exención contemplada en la sección 10A. Las unidades orientadas a la exportación pueden solicitar la exención contemplada en la sección 10B. Cualquier empresa que exporte mercancías puede solicitar la exención contemplada en la sección 80HHC.

c) *Puesta en práctica*

(46) Para beneficiarse de las deducciones/exenciones fiscales previamente mencionadas, una empresa ha de realizar la solicitud correspondiente al presentar su declaración de la renta a las autoridades tributarias a finales de ejercicio fiscal. El ejercicio fiscal se lleva a cabo del 1 de abril al 31 de marzo. La declaración debe presentarse a las autoridades antes del 30 de noviembre siguiente. La evaluación final de las autoridades puede prolongarse hasta tres años después de la presentación de dicha declaración. Una empresa solamente puede solicitar una de las tres deducciones disponibles mencionadas anteriormente.

(47) Conforme a las secciones 10A, 10B y 80HHC las empresas pueden solicitar la exención de la renta imponible en concepto de beneficios conseguidos en las ventas de exportación.

d) *Conclusión sobre el ITES*

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

(49) La subvención está supeditada por 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 exime a los beneficios de las ventas de exportación, y por lo tanto se considera que es específica.

e) *Cálculo del importe de la subvención*

(50) Las solicitudes de acogerse a las ventajas contempladas en las secciones 10A, 10B y 80HHC se efectúan al presentar la declaración de la renta a finales del ejercicio fiscal. Como el ejercicio fiscal en la India se lleva a cabo del 1 de abril hasta el 31 de marzo, se considera apropiado calcular el beneficio bajo este régimen sobre la base del ejercicio fiscal 2000/2001 (1 de abril de 2000 a 31 de marzo de 2001) que cubre seis meses del período de investigación. Por lo tanto el beneficio obtenido por los exportadores se ha calculado sobre la base de la diferencia entre los impuestos normalmente debidos con y sin el beneficio de la exención. El tipo del impuesto de sociedades aplicable durante este ejercicio fiscal fue del 39,55 %. La subvención se ha asignado sobre las exportaciones totales durante el ejercicio fiscal 2000/2001.

(51) Durante el ejercicio fiscal 2000/2001 la empresa se benefició de este régimen de conformidad con la sección 80HHC y obtuvo un beneficio del 0,3 %.

6. **Sistema de permisos anticipados — autorizaciones anticipadas de permisos**a) *Fundamento jurídico*

(52) El régimen se basa en la Ley de Comercio Exterior (desarrollo y reglamentación) de 1992 (nº 22 de 1992) que entró en vigor el 7 de agosto de 1992. El régimen se especifica en los apartados 7.2 a 7.17 de la Política de exportaciones e importaciones en los apartados 7.2 a 7.32 y 7.54 del Manual de procedimientos.

b) *Admisibilidad*

(53) Los exportadores (fabricantes-exportadores o comerciantes-exportadores) pueden optar a la emisión de permisos para poder importar insumos utilizados en la producción de exportaciones con franquicia.

c) *Aplicación práctica*

(54) El volumen de las importaciones que se pueden beneficiar de este régimen se determina como porcentaje del volumen de los productos acabados exportados. Los permisos anticipados determinan las unidades de importaciones autorizadas tanto en términos de cantidades como en términos de valor. En ambos casos se establecen los niveles para determinar las compras permitidas con exención de derechos, para la mayor parte de los productos, incluido el producto cubierto por esta investigación, sobre la base del SION. Los insumos especificados en los permisos anticipados son utilizados en la producción del correspondiente producto final exportado.

(55) El titular del permiso anticipado que pretenda obtener los insumos a nivel local y no mediante su importación directa, tiene la opción de abastecerse a cambio de autorizaciones anticipadas de permisos (Advanced Released Orders — ARO). En estos casos los permisos anticipados se validan como ARO y se adjudican al proveedor tras la entrega de los productos especificados en dichos permisos. La recepción de ARO concede al proveedor las ventajas normalmente conferidas a las exportaciones, como la devolución de los derechos de aduana y la devolución de los impuestos especiales.

d) *Conclusión sobre el sistema*

(56) Este sistema está claramente supeditado a la cuantía de la exportación. Solamente se conceden permisos a las empresas exportadoras, que pueden utilizarlos para deducir importes de derechos de aduana adeudados por importaciones u otros insumos sobre la base de las exportaciones previstas.

(57) Durante la verificación, se constató que los ARO se utilizaron durante el período de investigación para la compra de insumos que no se utilizaron en la producción de ácido sulfánlico (el producto para el cual se expedieron). En cambio, estos insumos se vendieron en el mercado interior.

(58) Además, se constató que no existía sistema o procedimiento alguno que permitiera confirmar qué insumos, obtenidos a cambio de ARO, se consumen en el proceso de producción del producto exportado o si tuvo lugar un pago en exceso de los derechos de importación a efectos del guión i) del anexo I y de los anexos II y III del Reglamento de base.

(59) Sobre la base de estas conclusiones, se considera que el elemento ARO del sistema de permisos anticipados no es un régimen de remisión/devolución permitido a efectos del Reglamento de base. En especial, el exportador no tiene obligación de consumir efectivamente los insumos obtenidos a cambio de ARO en el proceso de producción. Puesto que la remisión de derechos de importación no se limita a los derechos debidos sobre las mercancías consumidas en el proceso de producción del producto exportado, no se cumple la condición de que solamente las mercancías realmente consumidas en el mencionado proceso de producción pueden beneficiarse de tal remisión.

(60) En este caso, la empresa que cooperó utilizó muy poco los permisos anticipados para la importación de insumos libres de impuestos. En cambio, la empresa convirtió los permisos en ARO y los entregó a los proveedores locales para obtener beneficios comerciales. Los beneficios comerciales de los ARO corresponden al importe de la exención de los derechos de la cual puede beneficiarse el proveedor al amparo del mecanismo de devolución a la exportación.

(61) El régimen constituye una subvención porque la contribución financiera del Gobierno de la India en forma de renuncia a los derechos debidos sobre las importaciones confiere un beneficio al titular del ARO, que puede importar las mercancías con exención de los derechos. Es una subvención supeditada por ley a la cuantía de las exportaciones y por lo tanto se considera específica de conformidad con la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.

e) *Cálculo del importe de la subvención*

(62) La cuantía de la subvención se calculó sobre la base de los derechos de importación aplicables a los insumos adquiridos durante el período de investigación a cambio de ARO. Esta cantidad se ha aplicado al total de las exportaciones durante el período de investigación. La empresa obtuvo una subvención de 3,2 %.

7. Sistema de paquete de incentivos del Gobierno del Maharashtra

a) *Fundamento jurídico*

(63) Para fomentar el traslado de las industrias a zonas menos desarrolladas del Estado, desde 1964 el Gobierno de Maharashtra concede incentivos a unidades de nueva expansión creadas en las regiones en desarrollo mediante un sistema normalmente conocido como «paquete de

incentivos». El sistema se ha modificado varias veces desde su introducción y el «régimen de 1993» se aplicó desde el 1 de octubre de 1993 al 31 de marzo de 2001 y el que se modificó en último lugar, el «Régimen 2001», se introdujo el 31 de marzo de 2001 y se aplicará hasta el 31 de marzo de 2006. El principal componente de los varios sistemas de paquetes de incentivos (hasta el 31 de marzo de 2001) ha sido la concesión de ventajas fiscales sobre las ventas a empresas de regiones en desarrollo y desfavorecidas de este Estado.

b) *Admisibilidad*

(64) Para poder acceder a las subvenciones, las empresas deben invertir en zonas subdesarrolladas creando un nuevo establecimiento industrial o efectuando una inversión de capital de gran envergadura para la expansión o la diversificación de un establecimiento industrial existente. Estas regiones están clasificadas según su desarrollo económico en diferentes categorías (por ejemplo, regiones poco desarrolladas, regiones muy poco desarrolladas, regiones sin desarrollar). El principal criterio para establecer la cuantía de los incentivos es la región en que va a establecerse la empresa y la magnitud de la inversión.

c) *Clasificación «luz verde»*

(65) El Gobierno de la India alegó que el régimen no es una subvención sujeta a derechos compensatorios puesto que cumple los criterios establecidos en el apartado 3 del artículo 4 del Reglamento de base, y que por consiguiente tiene luz verde para ser clasificado como subvención concedida en el Estado de Maharashtra.

(66) De conformidad con este artículo, para no ser sujetas a medidas compensatorias, las subvenciones a las regiones desfavorecidas en el territorio del país de origen y/o exportación tendrán que cumplir determinados criterios, particularmente los siguientes: 1) las subvenciones deberán atenerse a un marco general de desarrollo regional, 2) las regiones afectadas deberán ser zonas geográficas contiguas claramente designadas con una identidad económica y administrativa definible, y 3) las regiones afectadas deberán considerarse perjudicadas sobre la base de criterios neutros y objetivos claramente expuestos por una ley u otro documento oficial. Estos criterios incluirán una medición del desarrollo económico que se basará por lo menos en uno de los siguientes factores: renta per cápita, o renta familiar per cápita, o PIB per cápita (en cada caso, no superior al 85 % de la media del territorio del país afectado), o tasa de desempleo medida durante un período de tres años (como mínimo el 110 % de la media del país afectado).

(67) Cabe señalar que las autoridades indias no suministraron información alguna sobre los criterios neutros y objetivos utilizados para determinar las regiones desfavorecidas en el Estado en cuestión. A falta de tal información, los servicios de la Comisión se vieron obligados a hacer uso de los datos disponibles y llegaron a la conclusión de que no estaba suficientemente justificada la solicitud de admisibilidad efectuada por el Gobierno de la India respecto de estos regímenes regionales. Por consiguiente, se llegó a la conclusión provisional de que este sistema no cumple los criterios contemplados en el apartado 3 del artículo 4 del Reglamento de base.

d) *Conclusiones sobre el sistema*

(68) El sistema sólo está disponible para las empresas que inviertan en ciertas zonas geográficas designadas dentro de la jurisdicción del Estado de Maharashtra. No está disponible para las empresas situadas fuera de estas zonas. El nivel de beneficios difiere según la zona de que se trate. Se trata por consiguiente de un sistema específico de conformidad con lo establecido en los apartados 2 y 3 del artículo 3 del Reglamento de base.

(69) Las mercancías están normalmente sujetas al impuesto central sobre las ventas (para ventas de un Estado a otro) o al impuesto estatal sobre las ventas (para las ventas dentro de un Estado) a distintos niveles, que varían en función del Estado/los Estados en los que se llevan a cabo las transacciones. No hay impuestos sobre las ventas de mercancías importadas o exportadas, mientras que las ventas interiores están sujetas al impuesto sobre las ventas a los índices aplicables.

(70) Con arreglo al sistema, las unidades designadas están eximidas o pueden diferir el pago del impuesto estatal sobre las ventas en las transacciones nacionales. El pago se puede diferir hasta un límite monetario especificado o durante un período determinado, dependiendo del primero que se alcance. Al amparo del régimen de exención la unidad no está obligada a percibir o a pagar los impuestos sobre las ventas, mientras que bajo el régimen diferido se cobraba el impuesto sobre las ventas y su pago debía efectuarse tras un período de 12 años a contar desde la fecha de cobro y no en las fechas mensuales fijas.

(71) Las tres unidades de la empresa investigada estaban situadas en regiones en desarrollo según lo notificado en el paquete de incentivos del Gobierno del Maharashtra de 1993. Al amparo de este régimen, la empresa estaba exenta de impuestos sobre las ventas para las compras nacionales y se le permitió diferir el pago de los impuestos estatales sobre las ventas percibidos en sus ventas interiores durante un período de 12 años a contar desde el año de cobro.

e) *Cálculo del importe de la subvención*

(72) Las ventajas para el productor exportador al amparo del régimen de exención del impuesto sobre las ventas se han calculado sobre la base del impuesto normalmente debido durante el período de investigación, al que renunció el Gobierno de Maharashtra. El importe se repartió entre el total de las ventas durante el período de investigación.

(73) El importe diferido de los impuestos estatales sobre las ventas al amparo del régimen de aplazamiento se considera equivalente a un préstamo sin intereses por el mismo importe concedido por el Gobierno de Maharashtra. Así pues, el beneficio para el productor exportador se ha calculado sobre la base del los intereses pagaderos por un préstamo comercial comparable durante el período de investigación. El importe se repartió entre el total de las ventas durante ese período.

(74) Sobre la base de lo anteriormente mencionado, el importe de la subvención que la empresa ha obtenido al amparo de este régimen es el 2,6 %.

8. Cuantía de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios

(75) 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 del 9,2 %.

(76) El nivel de cooperación registrado en la India parece ser elevado (por encima del 80 %). Teniendo en cuenta el alto nivel de la cooperación, se decidió fijar el margen residual de subvención al nivel de la subvención constatada para el productor exportador que cooperó, es decir, el 9,2 %.

Tipo de subvención	EOU	DEPB	EPCGS	ITES	Permisos anticipados/ ARO	Régimen del Estado de Maharashtra	Total
		posterior a la export.					
Kokan Synthetics and Chemicals Private Limited	1,4 %	1,7 %	0	0,3 %	3,2 %	2,6 %	9,2 %
Las demás							9,2 %

D. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

- (77) El ácido sulfánlico es fabricado en la Comunidad por dos empresas: el denunciante, Sorochimie Chimie Fine («Sorochimie») y Quimigal SA («Quimigal»). Cabe señalar que Sorochimie fabricó ácido sulfánlico durante todo el período analizado. Sin embargo, Quimigal solamente comenzó a producir y vender el ácido en 1999. Al principio del período analizado había varios productores comunitarios más de ácido sulfánlico activos en el mercado. Sin embargo, estos cesaron la producción durante el citado período para concentrarse en otras actividades o adquirir ácido sulfánlico de otras fuentes de abastecimiento. Por consiguiente, no fueron considerados en la determinación de la «producción comunitaria». Hay que señalar que esta importante evolución del mercado comunitario permitió a Sorochimie y Quimigal aumentar su volumen de producción y de ventas.
- (78) Aunque Quimigal no sea parte en la denuncia, ha expresado su apoyo al procedimiento y ha cooperado plenamente en la investigación. Por lo tanto se considera que Quimigal y Sorochimie cumplen los requisitos contemplados en el apartado 8 del artículo 10 del Reglamento de base, dado que en la fecha de inicio del procedimiento representaban el 100 % de la producción comunitaria de ácido sulfánlico. Por lo tanto, constituyen la industria de la Comunidad a efectos del apartado 1 del artículo 9 del Reglamento de base, y se hará referencia a ellas en lo sucesivo como la «industria de la Comunidad».

E. PERJUICIO

1. Consumo comunitario

- (79) El consumo aparente de ácido sulfánlico en la Comunidad se estableció sobre la base de:
- las importaciones del producto afectado en la Comunidad según lo establecido de conformidad con el considerando 81,
 - las ventas totales de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario,
 - las respuestas verificadas de antiguos productores comunitarios del producto afectado que cooperaron en la investigación, y
 - las pruebas contenidas en la denuncia respecto de antiguos productores que no cooperaron.
- (80) El consumo comunitario de ácido sulfánlico en el período de investigación fue aproximadamente de 11 000 toneladas. Este valor es alrededor del 13 % más elevado que al comienzo del período analizado. Tras dos años de estabilidad relativa en 1997 y 1998, hubo una ligera disminución del consumo en 1999 que dio paso a una mejora neta en 2000 y el período de investigación.

2. Importaciones en la Comunidad de la India

2.1. Datos relativos a las importaciones

- (81) La partida de la NC en la que el producto investigado está actualmente clasificado abarca otros productos. Por consiguiente, la Comisión utilizó los mejores datos disponibles y determinó los valores relativos a los volúmenes y los precios de las importaciones de ácido sulfánlico sobre la siguiente base. Los datos para las importaciones procedentes de la India se establecieron sobre la base de la respuesta del productor exportador que cooperó al cuestionario de la Comisión. Los volúmenes de las importaciones procedentes de la República Popular de China y de los Estados Unidos de América se tomaron de la información contenida en la denuncia debido al escaso nivel de cooperación de China y a que el único productor exportador estadounidense suministró estimaciones confidenciales de sus exportaciones a la Comunidad durante el período analizado. Los precios de estas importaciones se determinaron principalmente a partir de las estadísticas de Eurostat, teniéndose también en cuenta la respuesta del productor chino que cooperó al cuestionario de la Comisión únicamente para el período de investigación. Los datos relativos al volumen y los precios de las importaciones originarias de Hungría y Japón se dedujeron comparando las estadísticas de Eurostat con las respuestas de los usuarios a los cuestionarios de la Comisión. La investigación también estableció que la mayor parte de las importaciones originarias de la India fueron producidas por el único productor exportador que cooperó, siendo por consiguiente necesario presentar los valores relativos a tales importaciones en forma de índice para proteger el carácter confidencial de esta información. Con la excepción de los países anteriormente mencionados, la investigación estableció que no hubo importaciones de otros terceros países en el período de investigación.

3. Volumen y precios de las importaciones afectadas

- (82) El volumen de las importaciones afectadas casi se duplicó durante el período analizado y sobrepasó las 1 700 toneladas en el período de investigación. Su cuota de mercado aumentó aproximadamente el 50 % durante el mismo período, representando un valor de aproximadamente el 15 % del consumo comunitario.
- (83) El precio medio de las importaciones afectadas aumentó un 7 % durante el período analizado, alcanzando su nivel más bajo en 1999.

	1997	1998	1999	2000	PI
Importaciones (en toneladas) (indiciados)	100	149	119	118	192
Cuota de mercado (indiciados)	100	143	124	113	171
Precio medio cif en euros o ecus por tonelada (indiciados)	100	92	88	91	107

3.1. Subcotización de precios

- (84) Con objeto de analizar la subcotización de precios, se comparó la media ponderada del precio de venta por grado de la industria de la Comunidad a clientes independientes en el mercado comunitario con la media ponderada de los correspondientes precios de exportación de las importaciones afectadas. Esta comparación se realizó tras deducir bonificaciones y descuentos. Para la industria de la Comunidad se utilizaron los precios en fábrica. Los precios de las importaciones afectadas se consideraron sobre una base cif, con los debidos ajustes por lo que se refiere a los derechos de aduana y los costes posteriores a la importación.
- (85) Dado el alto nivel de cooperación del productor exportador de la India, el nivel de subcotización de precios para la India en general se estableció sobre la base de los datos de esta empresa. El nivel de subcotización de precios así determinado para importaciones originarias de la India es por consiguiente del 13 %. Cabe señalar que las importaciones afectadas ejercieron una presión en el sentido de una depreciación y contención de los precios de la industria de la Comunidad que sufrió pérdidas durante el período analizado.

4. Situación de la industria de la Comunidad

4.1. Observaciones preliminares

- (86) Para respetar el carácter confidencial de la información empresarial, fue necesario presentar los datos relativos a las dos empresas que formaban la industria de la Comunidad en forma indicada. Asimismo, dado que el segundo miembro de la industria de la Comunidad no inició su producción hasta 1999, es decir, a mitad del período analizado, se decidió presentar sus datos separados de los de Sorochimie para que el análisis de las tendencias fuera más significativo. Así pues, se presentan dos índices, que comienzan ambos en 100, para cada indicador y con 1997 como año de base para Sorochimie y en 1999 como el año de base para Quimigal (excepto en el caso de las inversiones que empezaron a efectuarse en fechas anteriores).
- (87) De conformidad con el apartado 5 del artículo 8 del Reglamento de base, el examen del impacto de las importaciones objeto de dumping en la industria de la Comunidad incluyó una evaluación de todos los factores económicos e índices que afectaban al estado de la industria.

4.2. Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

- (88) El nivel de producción de la industria de la Comunidad en el período de investigación fue más del doble del nivel registrado en el comienzo del período analizado. Este refleja un aumento de 51 % en la producción de Sorochimie durante el período analizado y la entrada de Quimigal en el mercado en 1999. La capacidad de producción de la industria de la Comunidad también aumentó durante el período analizado pero en menor grado que su producción real. La combinación de estos dos factores explica el aumento global del nivel de utilización de la capacidad de la industria de la Comunidad durante el período. El índice de utilización de la capacidad de Quimigal aumentó considerablemente a partir de su fase de arranque. En el período de investigación, ambas empresas lograron un nivel satisfactorio de utilización de su capacidad.

Cifras indiciadas		1997	1998	1999	2000	PI
Producción (toneladas)	Sorochimie	100	126	125	142	151
	Quimigal	0	0	100	288	348
Capacidad (toneladas)	Sorochimie	100	115	115	115	115
	Quimigal	0	0	100	133	133
Aumento de la utilización de la capacidad (%)	Sorochimie	100	110	109	124	132
	Quimigal	0	0	100	216	261

4.3. Existencias

- (89) Al final del período de investigación, el nivel de las existencias de Sorochimie al final del balance era más elevado, en términos absolutos, que en 1997. Sin embargo, cuando se expresa en porcentaje de la producción, se comprueba una disminución durante el período (de 15 % a 11 %). El nivel de las existencias de Quimigal disminuyó tras su entrada en el mercado, de modo que en el período de investigación sus existencias representaban aproximadamente 5 % de la producción. El nivel de las existencias de la industria de la Comunidad en el momento de su balance anual no se considera anormal para esta industria.

Indicado		1997	1998	1999	2000	PI
Existencias (toneladas)	Sorochimie	100	94	76	69	108
	Quimigal	0	0	100	73	59

4.4. Volumen de ventas, cuota de mercado y crecimiento

- (90) En el período de investigación las ventas de la industria de la Comunidad alcanzaron un volumen del 75 % más elevado que el registrado en 1997. Se recuerda que este aumento se debe en parte a la entrada de Quimigal en el mercado en 1999. Considerado aisladamente, las ventas de Sorochimie en el mercado comunitario aumentaron aproximadamente un 40 % durante el período analizado.

- (91) Durante el mismo período, la industria de la Comunidad aumentó su cuota de mercado comunitario un 50 %. La cuota de mercado más alta se registró en 2000. No obstante, en el período de investigación se perdió un porcentaje de cuota de mercado como consecuencia de las importaciones objeto de subvenciones dado que el aumento de su volumen fue más rápido que el crecimiento general del mercado. La mayor proporción del aumento de la cuota de mercado de la industria de la Comunidad fue una consecuencia de la entrada de la producción de Quimigal en el mercado. Sin embargo, Sorochimie pudo también aumentar su cuota de mercado durante el período analizado porque varios productores de la Comunidad se retiraron del mercado. Por consiguiente, ambas empresas pudieron experimentar un crecimiento más rápido que el del consumo. Esto, sin embargo, fue el resultado de una utilización de la capacidad a niveles muy elevados y del desarrollo de las ventas de sales, dado que la presencia de las importaciones objeto de subvenciones impidió que las empresas afectadas se beneficiaran plenamente de la reestructuración de la producción comunitaria de ácido sulfanílico y de llevar a cabo sus planes de aumento de la capacidad (véase el considerando 96).

Indicado		1997	1998	1999	2000	PI
Ventas (toneladas)	Sorochimie	100	93	96	135	138
	Quimigal	0	0	100	243	238
Cuota de mercado	Sorochimie	100	92	103	132	126
	Quimigal	0	0	100	222	202

4.5. Precios de venta y costes

- (92) El precio de venta medio de Sorochimie disminuyó un 9 % durante el período de análisis. Entre 1997 y 1998 se registró una importante disminución de los precios, antes de que empezaran a aumentar de nuevo, aunque muy lentamente. El desarrollo entre 1997 y 1998 refleja tanto una ligera disminución del precio de la anilina (que es la materia prima más importante en términos de precios), como la presión ejercida sobre los precios en el mercado comunitario por las importaciones objeto de subvenciones que, en ese período, aumentaron mas del 50 % en volumen. El precio de venta medio de Sorochimie aumentó marginalmente a partir de 1999 porque la empresa pudo aprovechar el aumento del consumo comunitario y la salida de ciertos productores de este mercado. No obstante, este aumento se situaba en un nivel más bajo que el aumento del precio de la anilina, que es la materia prima más significativa para la producción de ácido sulfanílico en términos de coste. Así pues, el nivel de subcategorización establecido para las importaciones afectadas en el período de investigación demuestra el efecto deflacionista sobre los precios de Sorochimie que no consiguió recuperar el importe completo del aumento de su materia prima principal. El precio de venta medio de Quimigal aumentó a un ritmo más rápido que el de Sorochimie, pero debe tenerse en cuenta que la empresa tuvo que empezar con un precio de ventas relativamente reducido en 1999 con niveles de venta relativamente bajos para intentar establecerse en el mercado. A pesar del aumento de los precios, no consiguió cubrir todos los costes de producción y registró pérdidas en el período de investigación.

Indicado		1997	1998	1999	2000	PI
Precio medio de venta (ecus o euros por tonelada)	Sorochimie	100	85	86	87	91
	Quimigal	0	0	100	103	119

4.6. Rentabilidad

- (93) La industria de la Comunidad registró pérdidas durante todo el período analizado, y estas pérdidas fueron más importantes en 2000. Se debe recordar que las importaciones afectadas afluieron al mercado comunitario en volúmenes significativos y a precios bajos desde el principio del período analizado como demuestran su cuota de mercado de aproximadamente 10 % en 1997 y sus precios, algunos un 13 % inferiores a los de la industria de la Comunidad en el período de investigación. Las pérdidas del Sorochimie en términos de ventas netas a clientes independientes de la Comunidad durante el período de investigación, expresadas en porcentaje de estas ventas, se registraron en términos de unidades, mientras que las de Quimigal lo fueron en decenas. El rendimiento neto de las ventas de Quimigal incluye un nuevo cálculo de su depreciación a lo largo de un período de 10 años para no tener en cuenta los costes excepcionales de puesta en marcha en forma de amortización acelerada. Asimismo, como la utilización de la capacidad era bastante elevada en el período de investigación, no se incluye en los datos examinados ningún impacto de los costes reducidos en la fase de puesta en marcha sobre los costes unitarios.
- (94) Es evidente que la viabilidad de la industria de la Comunidad depende de su capacidad de aplicar los precios más elevados posibles en la venta de su producción y, de esta forma, poner fin a este largo período deficitario.

4.7. Inversiones y capacidad de reunir capital

- (95) El siguiente cuadro indica que la industria de la Comunidad siguió invirtiendo en sus actividades de producción de ácido sulfánlico durante el período analizado. En el caso de Sorochimie, estas inversiones se relacionaron fundamentalmente con el mantenimiento del activo fijo existente. Cabe señalar que Quimigal realizó inversiones importantes antes de su puesta en marcha en 1999. Esta empresa tomó la decisión de incorporarse al mercado de ácido sulfánlico varios años antes cuando los precios en el mercado comunitario eran más elevados.
- (96) La capacidad de Sorochimie para obtener capital se vio afectada por las importaciones objeto de subvenciones, dado que los gastos necesarios para aumentar su capacidad no se justificaban en la coyuntura existente, en que los beneficios de las actividades relacionadas con el ácido sulfánlico eran insuficientes. Quimigal también se vio obligada a retrasar sus planes de expansión debido a la coyuntura de mercado existente.

Indicado		1997	1998	1999	2000	PI
Inversiones (ecus o euros)	Sorochimie	100	39	92	91	81
	Quimigal	100	826	291	100	99

4.8. Rendimiento de las inversiones y flujo de caja

- (97) Dado que la industria de la Comunidad registró pérdidas a lo largo de todo el período analizado, los valores relativos al rendimiento de las inversiones, que revelan los resultados tras la tributación en porcentaje de la media del valor contable neto, al inicio y al cierre del ejercicio, del activo empleado en la producción de ácido sulfánlico, también siguieron siendo negativos.
- (98) Sorochimie generó liquidez a lo largo del período analizado, aunque sólo marginalmente en 1998, 1999 y 2000. Quimigal generó liquidez en el año en que inició las ventas (1999) pero el flujo de caja fue negativo en 2000 y el período de investigación.

4.9. Empleo, productividad y remuneraciones

- (99) El cuadro siguiente recoge la evolución del número de trabajadores empleados en las actividades relacionadas con el ácido sulfánlico de ambas empresas que constituyen la industria de la Comunidad y el coste total medio de empleo por empleado. La cifra para la productividad se calcula sobre la base de las toneladas producidas por trabajador.
- (100) El número de empleados para el conjunto de la industria de la Comunidad fue el mismo en el período de investigación que al principio del período analizado. Sin embargo, cabe señalar que las dos empresas experimentaron tendencias divergentes en el sentido de que Sorochimie perdió un número de puestos de trabajo igual al creado por Quimigal cuando entró en el mercado.

- (101) La industria de la Comunidad mejoró considerablemente su productividad durante el período analizado. Este aumento tuvo lugar cuando Quimigal alcanzó el nivel de producción previsto en el período de investigación y se hizo un esfuerzo general para mejorar la competitividad.

Indicador		1997	1998	1999	2000	PI
Empleados (número)	Sorochimie	100	96	89	86	86
	Quimigal	0	100	100	133	133
Coste medio de empleo por empleado (en ecus o euros por persona)	Sorochimie	100	121	133	134	132
	Quimigal	0	100	278	208	208
Productividad (toneladas por persona)	Sorochimie	100	131	140	166	177
	Quimigal	0	0	100	216	261

4.10. Magnitud de la subvención

- (102) Dado el volumen y el precio de las importaciones objeto de subvención, la incidencia de los márgenes reales de subvención, que son considerables, no puede considerarse insignificante.

4.11. Conclusión sobre el perjuicio

- (103) El volumen de las importaciones procedentes de la India aumentó más del 90 % durante el período analizado. Su cuota de mercado aumentó un 50 %, alcanzando un nivel superior al 15 % en el período de investigación. El crecimiento de la cuota de mercado fue muy rápido entre 1997 y 1998, coincidiendo también con el fuerte descenso de los precios medios de venta sufrido por Sorochimie cuando se vio obligada a competir agresivamente con las importaciones objeto de subvenciones, en un intento de mantener su posición en el mercado.

- (104) Aunque Sorochimie fue más tarde capaz de subir los precios de venta y de aumentar el volumen de ventas, debido a que otros operadores se vieron obligados a abandonar el mercado, siguió registrando pérdidas debido a los bajos niveles de precios que prevalecían en el mercado, a pesar de los esfuerzos realizados para mejorar la eficiencia, como demuestra el aumento de su productividad.

- (105) Quimigal no logró cubrir sus costes, a pesar de haber reducido las pérdidas debido a un aumento, no obstante insuficiente, de los precios de venta.

- (106) Es evidente que el volumen y los precios de las importaciones objeto de subvenciones impidieron a la industria de la Comunidad obtener el rendimiento necesario en sus actividades relacionadas con la producción de ácido sulfánlico. Esta situación queda demostrada por el

hecho de que sufrió pérdidas durante el período analizado. Como consecuencia directa de esta situación, no pudo aplicar sus planes de expansión.

- (107) Teniendo en cuenta lo anterior, se concluye provisionalmente que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante a efectos del artículo 8 del Reglamento de base, caracterizado por la contención y el descenso de los precios, un período prolongado de pérdidas, el rendimiento insuficiente de las inversiones y el aplazamiento de los planes de expansión.

F. CAUSALIDAD DEL PERJUICIO

1. Introducción

- (108) De conformidad con el apartado 7 del artículo 8 del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de subvenciones originarias de la India habían causado un perjuicio a la industria de la Comunidad que pudiera considerarse importante. Se examinaron también otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de subvenciones, que podrían haber perjudicado asimismo a la industria comunitaria, a fin de garantizar que el perjuicio causado por estos factores no se atribuyera a dichas importaciones.

2. Efecto de las importaciones objeto de subvenciones

- (109) El volumen de las importaciones objeto de subvenciones aumentó más del 90 % durante el período analizado; se registró un crecimiento particularmente rápido entre 1997 y 1998, cuando los precios descendieron un 8 %. Este aumento provocó una fuerte caída de los precios de venta de Sorochimie, que intentó mantener su cuota de

mercado. Posteriormente, el bajo nivel de los precios de las importaciones objeto de subvenciones y el continuo aumento de su volumen en el mercado comunitario provocaron la contención de los precios de la industria de la Comunidad puesto que fue incapaz de reflejar en sus ventas la totalidad del aumento de sus costes de producción. Por último, la industria de la Comunidad no pudo aumentar su capacidad de producción como debía tras la retirada de otros productores comunitarios del mercado y el incremento de la demanda observado durante todo el período analizado.

3. Efectos de otros factores

3.1. Importaciones objeto de dumping originarias de la República Popular de China

- (110) En la investigación antidumping análoga, se estableció provisionalmente que las importaciones del mismo producto originarias de la República Popular de China causaron un perjuicio importante a la industria comunitaria.
- (111) Por consiguiente, se considera provisionalmente que las importaciones objeto de dumping originarias de la República Popular de China han contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

3.2. Importaciones originarias de terceros países con excepción de la India y la República Popular de China

- (112) Con excepción de 1999, en que el consumo comunitario descendió a su punto más bajo en el período analizado, el volumen de las importaciones originarias de otros terceros países siguió siendo relativamente estable, aproximadamente 2 000 toneladas. Globalmente, su cuota de mercado descendió de aproximadamente el 21 % en 1997 al 18 % en el período de investigación. Sobre la base de los datos disponibles, solamente las importaciones procedentes de los EEUU y de Hungría se mantuvieron en niveles superiores al 1 % del consumo comunitario en el período de investigación. Conviene señalar que el único productor de ácido sulfanílico de Japón abandonó la producción durante el período analizado. Las importaciones de este país en el período de investigación no fueron significativas (inferiores a 100 toneladas). Por consiguiente, las importaciones de Japón dejaron de considerarse en la presente investigación.
- (113) Las importaciones originarias de los EEUU aumentaron sensiblemente hasta alcanzar una cuota de mercado de alrededor del 10 % en el período de investigación. Esta situación se produjo tras el desplazamiento de algunas actividades de producción que habían tenido lugar previamente en la Comunidad. Los precios de las importaciones originarias de los EEUU fueron sensiblemente más elevados que los de la industria de la Comunidad.
- (114) Las importaciones originarias de Hungría descendieron aproximadamente la mitad durante el período analizado. Sus precios de venta medios fueron sensiblemente más elevados que los de las importaciones objeto de subvenciones y más o menos similares a los de la industria comunitaria.

- (115) Sobre la base de lo anterior, se concluye provisionalmente que las importaciones originarias de otros terceros países y en especial de los EEUU y de Hungría no contribuyeron al perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad.

3.3. Cambios en la estructura del consumo

- (116) El consumo aparente de ácido sulfanílico en la Comunidad aumentó durante el período analizado, pasando de aproximadamente 10 000 toneladas en 1997 a alrededor de 11 000 toneladas en el período de investigación. La industria de la Comunidad pudo aumentar su cuota de mercado durante el mismo período tras la salida del mercado de otros productores comunitarios. Por lo tanto, la evolución del consumo no ha contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

3.4. Rendimiento de las exportaciones de la industria de la Comunidad

- (117) Las exportaciones de Sorochimie, en porcentaje, representan aproximadamente un tercio de la totalidad de las ventas en el período de investigación, similar al registrado al comienzo del período analizado. En 1998 y 1999 se registró un aumento debido a ciertos contratos puntuales. El nivel de las exportaciones de Quimigal, expresado en la misma medida, fue superior en el período de investigación, alcanzando aproximadamente la mitad de la totalidad de las ventas. El nivel de los precios de las exportaciones de la industria de la Comunidad durante el período de investigación fue similar al experimentado por las ventas en el mercado comunitario. Por consiguiente, se llegó a la conclusión provisional de que el rendimiento de las exportaciones de la industria comunitaria no contribuyó al perjuicio sufrido.

3.5. Entrada de Quimigal en el mercado comunitario

- (118) Se recuerda que Quimigal, la segunda empresa que forma parte de la industria de la Comunidad, comenzó a producir y a vender ácido sulfanílico en 1999 a consecuencia de una decisión anterior tomada en un momento en que los precios del ácido sulfanílico en el mercado comunitario eran más elevados. Se alegó que al menos una parte del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad debe atribuirse a Quimigal y no a las importaciones afectadas por el hecho de que en sus primeros años de actividad esta empresa había practicado precios de venta relativamente bajos para los elevados costes unitarios. Hubo que rechazar esta alegación puesto que es la presencia de las importaciones objeto de dumping a precios muy bajos lo que forzó a la empresa a ofrecer su producción a precios bastante similares, para conseguir cuota de mercado en un tiempo razonable. Posteriormente, los precios de Quimigal pudieron ser objeto de un ligero incremento.

- (119) Asimismo, para asegurarse de que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad no se atribuyera incorrectamente a las importaciones objeto de dumping, tal como se explica en el punto 4.6, los costes excepcionales de puesta en marcha de la empresa no se tuvieron en cuenta en la rentabilidad.

- (120) Teniendo en cuenta lo anterior, se concluye provisionalmente que la entrada de Quimigal en el mercado no contribuyó al perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad.

4. Conclusión sobre la causalidad

- (121) La investigación ha mostrado que la entrada de importaciones objeto de subvenciones procedentes de la India en grandes cantidades en el mercado comunitario causó un pronunciado descenso de los precios medios de venta de la industria de la Comunidad. La industria comunitaria se vio forzada a bajar considerablemente los precios para mantener su cuota de mercado y asegurar una utilización de la capacidad satisfactoria. El hecho de que pudiera aumentar su cuota de mercado puede atribuirse a la salida de varios productores comunitarios del mercado de ácido sulfánlico. Aunque la industria de la Comunidad pudiera subir sus precios a partir de 1998, este incremento no fue suficiente para recuperar la rentabilidad, puesto que las importaciones objeto de dumping y de subvenciones provocaron la contención de los precios. Durante el mismo período, el volumen de las importaciones objeto de subvenciones procedentes de la India continuó aumentando.

- (122) A pesar del hecho de que las importaciones procedentes de la República Popular de China contribuyeron al perjuicio importante sufrido por la industria comunitaria porque el continuo aumento de su volumen en el mercado comunitario y los precios reducidos provocaron la contención de los precios, se consideró provisionalmente que las importaciones de la India, consideradas aisladamente, causaron un perjuicio importante a la industria de la Comunidad. Durante el período analizado, las importaciones de la India aumentaron considerablemente tanto en volumen como en cuota de mercado. Se recuerda también que el precio medio de tales importaciones en el período de investigación era un 13 % inferior al de la industria comunitaria. Por consiguiente, se concluye provisionalmente que las importaciones originarias de la India han causado un perjuicio importante a la industria comunitaria, que se caracteriza por precios de venta reducidos, ausencia de rentabilidad y una rentabilidad negativa de las inversiones.

- (123) Asimismo, la alteración de las tendencias de consumo y la rentabilidad de las exportaciones de la industria comunitaria no han contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

G. INTERÉS COMUNITARIO

1. Observaciones generales

- (124) La Comisión examinó si, a pesar de la conclusión sobre las subvenciones 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 apartado 1 del artículo 31 del Reglamento de base, se consideraron 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 basándose en todas las pruebas presentadas.

2. Investigación

- (125) La Comisión envió cuestionarios a los importadores, a los proveedores de materias primas, a los usuarios industriales del producto afectado así como a otras partes interesadas que se dieron a conocer en el plazo establecido en el anuncio de inicio.
- (126) Se enviaron en total 27 cuestionarios, aunque solamente se recibieron 9 respuestas dentro de los plazos establecidos. Tal como se señala en el considerando 9, varias empresas, en lugar de llenar los cuestionarios de la Comisión, presentaron únicamente comentarios que se han tenido en cuenta en su caso.
- (127) Las respuestas al cuestionario recibidas dentro de plazo fueron enviadas por los siete usuarios del producto afectado siguientes:
- Bayer AG, Leverkusen, Alemania
 - Ciba Spezialitätenchemie Grenzach GmbH, Grenzach Wyhlen, Alemania
 - Manuel Vilaseca SA, Barcelona, España
 - SA Robama, Barcelona, España
 - Sika Limited, Welwyn Garden City, Reino Unido
 - SIPO srl, Milán, Italia
 - SKW Polymers GmbH, Trostberg, Alemania

Un operador comercial:

- Twinstar Chemicals Ltd, Harrow, Reino Unido

Un proveedor de materias primas a la industria de ácido sulfánlico:

- Quimigal SA, Estarreja, Portugal

3. Efecto probable de la imposición de medidas en la industria de la Comunidad

- (128) Se recuerda que la industria de la Comunidad comprende dos empresas con instalaciones de producción en Francia y Portugal.
- (129) A pesar del importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad durante el período de investigación, no hay ninguna razón para poner en duda su viabilidad y competitividad a largo plazo en un mercado donde existen condiciones normales de comercio equitativo. La industria comunitaria tiene planes de aumentar su capacidad de producción en la Comunidad para poder cubrir la creciente demanda nacional. No obstante, ha habido que postergar estos planes a causa del bajo nivel de los precios en la Comunidad, provocado por la presencia de las importaciones objeto de subvenciones.
- (130) Debe señalarse que la situación deficitaria de la industria de la Comunidad es un resultado de su dificultad para competir con las importaciones a bajo precio objeto de subvenciones, que han adquirido una considerable cuota de mercado durante el período de análisis. La presión de las importaciones objeto de subvenciones también ha forzado a varios productores comunitarios a abandonar la producción de ácido sulfánlico.

- (131) Se considera que la imposición de medidas restaurará la competencia equitativa en el mercado. De este modo, la industria comunitaria podrá aumentar el volumen y los precios de las ventas, obteniendo así la rentabilidad necesaria para justificar otras inversiones en sus instalaciones de producción.
- (132) En caso de que no se impongan medidas, es casi seguro que las pérdidas de la industria de la Comunidad observadas durante el período de análisis continuarán. No podrá invertir en nueva capacidad de producción ni competir eficazmente con las importaciones procedentes de terceros países. Cabe señalar que Sorochimie ha solicitado medidas de protección respecto de sus acreedores a causa de dificultades en su actividad empresarial y que sus actividades comerciales actuales están siendo supervisadas por un administrador designado por el Tribunal de Comercio local. Si no se imponen medidas, es posible que la empresa no pueda continuar.
- (133) En este contexto, se señala que las exportaciones de la India han estado sujetas a medidas antidumping y anti-subvenciones en los EEUU desde marzo de 1993. Con la excepción del mercado de la Comunidad, se considera que los mercados de terceros países para estas exportaciones son limitados.
- (134) Por lo tanto, se concluye provisionalmente que a la industria de la Comunidad le interesa que se impongan medidas compensatorias.

4. Efectos probables de la imposición de medidas en los operadores comerciales

- (135) La Comisión recibió una respuesta de una empresa que importaba el producto afectado hasta recientemente y también comercializaba el ácido sulfanílico producido por la industria de la Comunidad. La empresa señaló que la imposición de medidas en la Comunidad podía llevar a algunos usuarios a trasladar sus instalaciones de producción fuera de la Comunidad o a abandonar determinados mercados de productos acabados. Por lo tanto, teme perder actividad empresarial en la Comunidad. Tal como se concluye respecto de los usuarios del producto afectado, es poco probable que se concrete esta hipótesis y, por consiguiente, se concluyó provisionalmente que la imposición de medidas no tendrá un impacto importante en los operadores comerciales comunitarios de ácido sulfanílico.

5. Efecto probable de la imposición de medidas en los proveedores de materias primas a la industria de ácido sulfanílico

- (136) La Comisión recibió solamente una respuesta al cuestionario de un proveedor de materias primas (anilina) a la industria de ácido sulfanílico, remitida por Quimigal, que es también uno de los dos productores comunitarios del producto afectado. En el período de investigación, sus ventas de anilina a los productores de ácido sulfanílico representaron un pequeño porcentaje del total de sus ventas de anilina en la Comunidad. A pesar de ello, la empresa hizo hincapié en la importancia de sus ventas (tanto interiores como exteriores) a la industria de ácido sulfanílico.

- (137) Dado el bajo nivel de cooperación de los proveedores de materias primas a la industria de ácido sulfanílico y la situación del proveedor que cooperó, se concluye provisionalmente que la imposición de medidas compensatorias tampoco tendrá consecuencias negativas o positivas importantes para los proveedores.

6. Efectos probables de la imposición de medidas en los usuarios

- (138) El ácido sulfanílico tiene una amplia gama de aplicaciones. Se utiliza en la fabricación de blanqueadores ópticos, aditivos del hormigón, colorantes y tintes especiales. Un análisis de los datos proporcionados por la industria de la Comunidad, los productores exportadores que cooperaron y un antiguo productor comunitario de ácido sulfanílico, mostró que el sector de los blanqueadores ópticos era el sector más importante del usuario con aproximadamente el 65 % del consumo estimado en la Comunidad. Los aditivos del hormigón representan aproximadamente el 15 % del consumo de la Comunidad y los colorantes y tintes especiales el 10 %. La aplicación prevista del resto, que incluye también las ventas a los operadores comerciales, se desconoce.
- (139) La Comisión intentó cuantificar el posible impacto financiero de las medidas en las operaciones de los usuarios que cooperaron teniendo en cuenta tanto el origen de sus compras de ácido sulfanílico como su participación en los costes de producción en el período de investigación. Para el presente ejercicio, se consideró que los precios de las importaciones procedentes de la India aumentarían en la cuantía del derecho propuesto en esta investigación y en la investigación antidumping paralela, al igual que las importaciones procedentes de China.
- (140) Dado que varios usuarios llegaron a la misma conclusión y se oponían a la imposición de medidas debido a que la capacidad de producción en la Comunidad es insuficiente para cubrir la demanda nacional, se ha decidido abordar esta preocupación en el punto 7 respecto de todos los sectores de usuarios.

6.1. Blanqueadores ópticos

- (141) Se recibieron tres respuestas de empresas comunitarias que producen blanqueadores ópticos y una cuarta empresa realizó comentarios por escrito. Los blanqueadores ópticos son agentes blanqueadores fluorescentes generales utilizados fundamentalmente en la industria de papel y de detergentes. A pesar de que uno de los productores que respondieron al cuestionario no proporcionó información completa relativa a la rentabilidad durante el período de análisis, se considera que las tendencias observadas para las otras dos empresas son significativas por el hecho de que suponen la mitad del ácido sulfanílico utilizado por las tres empresas en el período de investigación.
- (142) Los productores de blanqueadores ópticos que cooperaron utilizan bien ácido sulfanílico puro o la solución de sales del ácido puro. En el período de investigación, aproximadamente la mitad de las compras fueron efectuadas a la industria de la Comunidad y la otra mitad a diversas fuentes, incluidos los países afectados.

- (143) El ácido sulfánlico se utiliza solamente en determinados tipos de blanqueadores ópticos y en cantidades diversas. Cuando se comparó la información proporcionada por los tres usuarios que cooperaron, se constató que el ácido sulfánlico representaba del orden del 10 % de los costes de producción de los blanqueadores ópticos en los que se utiliza el ácido sulfánlico. Por consiguiente, utilizando la metodología detallada en el considerando 139, se estableció que las medidas aumentarían apenas en un 1 % los costes de producción de los blanqueadores ópticos que contienen ácido sulfánlico y el aumento sería inferior al 1 % de los costes totales (es decir, después de tomar en consideración los gastos de venta, generales y administrativos).
- (144) Los productores de blanqueadores ópticos alegaron que hay poca diferencia entre los distintos tipos disponibles en el mercado. Como consecuencia, los blanqueadores ópticos se consideran como una mercancía de base, y existe una gran competencia entre los productores. Esta alegación parece estar apoyada por los datos sobre la rentabilidad proporcionados por dos de los productores que respondieron al cuestionario según los cuales la rentabilidad de las ventas de blanqueadores ópticos que contienen ácido sulfánlico disminuyó sensiblemente durante el período de análisis a pesar de la disponibilidad del ácido a precios objeto de dumping y, durante el mismo período, un descenso más general de los costes de producción.
- (145) Se alegó que, si se imponían las medidas, los productores de blanqueadores ópticos de los terceros países donde no se aplican estas medidas conseguirían ventajas significativas por lo que respecta a los precios. Un productor alegó que si el nivel de rentabilidad ya de por sí bajo de la producción de blanqueadores ópticos se reducía todavía más a causa de la imposición de medidas, tendría que reexaminar la posibilidad de mantener su presencia en el mercado.
- (146) No es evidente, si se imponen las medidas, que los productores de blanqueadores ópticos de los países extracomunitarios obtengan ventajas competitivas claras en relación con sus competidores de la Comunidad. Esta afirmación es cierta si se considera que en el mercado de ácido sulfánlico, uno de los mayores países productores de blanqueadores ópticos, los EEUU, está ya sujeto a distintos derechos antidumping y antisubvenciones sobre las importaciones de este ácido. Cabe también señalar que, teniendo en cuenta el hecho de que el posible incremento de los costes generales de los productores comunitarios de blanqueadores ópticos sería inferior al 1 % y que solamente suponen una pequeña parte del coste de la producción de papel, no está demostrado que se pondría en peligro la continuación de la producción comunitaria de estos productos. Dadas las importantes inversiones efectuadas en las instalaciones de producción comunitaria en los últimos años, el volumen del mercado y los clientes, es evidente que estos productores mantendrán una presencia significativa en la Comunidad.
- (147) Por consiguiente, se considera provisionalmente que la imposición de medidas no tendrá un impacto negativo importante en este grupo de usuarios.

6.2. Aditivos del hormigón

- (148) La Comisión recibió respuestas al cuestionario de dos empresas que producen aditivos del hormigón y comentarios por escrito de una tercera. Se utilizan los aditivos o las mezclas añadidas al hormigón para mejorar determinadas características de éste y su comportamiento en diferentes condiciones.
- (149) Los datos de los usuarios que cooperaron demostraron que el ácido sulfánlico se utilizó en la producción de todos los tipos de aditivos del hormigón. Tras un examen conjunto de los facilitados por las dos empresas y teniendo en cuenta las respectivas mezclas y tamaños del producto, se constató que el ácido sulfánlico representa aproximadamente el 15 % de sus costes de producción. Utilizando la metodología detallada en el considerando 139, se estableció que las medidas aumentarían los costes de fabricación para aditivos del hormigón poco más del 2 % y que el incremento de la totalidad de los costes (es decir, tomando en consideración los gastos de venta, generales y administrativos) sería algo inferior a esta cifra.
- (150) De los usuarios que colaboraron, solamente uno suministró datos relativos a la rentabilidad de los productos que contienen ácido sulfánlico vendidos. Por consiguiente, la Comisión no ha podido hacer una evaluación exacta del impacto financiero de medidas en este grupo de usuarios. No obstante, cabe señalar que el volumen de negocios de los productos que contienen ácido sulfánlico representa una parte muy pequeña (es decir, menos del 5 %) del volumen de negocios total de las dos empresas que contestaron a los cuestionarios de la Comisión. Por lo tanto, aunque se reconoce que las medidas tendrán algún impacto en las empresas de mezclas añadidas al hormigón, la actividad global de estas empresas no se verá amenazada. Esta afirmación se corrobora por el hecho de que ninguna de las empresas alegó que no podría absorber el aumento de los costes o repercutirlos a los clientes.
- (151) Estos dos usuarios que cooperaron manifestaron una fuerte oposición a la imposición de medidas. Además de la preocupación respecto de la adecuada disponibilidad de ácido sulfánlico en la Comunidad abordada en el punto 7, alegaron que perderían la competitividad en los mercados mundiales a favor de los productores de aditivos del hormigón de terceros países que pueden abastecerse de ácido sulfánlico en la India y China sin estar sujetos a derechos.
- (152) Hubo que rechazar esta alegación por varias razones. En primer lugar, ninguna de las dos empresas aportó pruebas, como por ejemplo información sobre la amenaza competitiva de los productores de aditivos del hormigón de otros terceros países, para justificar su demanda. Además, teniendo en cuenta el aumento anticipado en los costes generales de estas empresas como se indica en el considerando 199, se consideró que las medidas no tendrían un efecto tan perjudicial en su competitividad.

- (153) El tercer productor presentó alegaciones menos claras, haciendo hincapié en que su competitividad dependía hasta cierto punto del precio al que podía adquirir sus materias primas y reconociendo también la importancia de mantener una base competitiva de producción para el ácido sulfánlico en la Comunidad que garantizara el abastecimiento de esta materia prima.
- (154) Habida cuenta de todo lo anterior, se concluye provisionalmente que la imposición de medidas no tendrá efectos perjudiciales sobre las actividades de este sector de usuarios.

6.3. Productores de colorantes y tintes

- (155) La Comisión recibió respuestas de tres productores de tintes, uno de los cuales respondió también en calidad de productor de blanqueadores ópticos. También se recibieron comentarios escritos de un cuarto productor. Estos productores compraron cantidades relativamente reducidas de ácido sulfánlico en el período de investigación. Aproximadamente la mitad de las compras de ácido sulfánlico eran originarias de la Comunidad y la otra mitad procedía de los países afectados. Tras el análisis conjunto de los datos de las tres empresas y habida cuenta de las mezclas y tamaño respectivos del producto, se constató que el ácido sulfánlico representa entre el 5 y el 10 % del coste de fabricación de los tintes que contienen ácido sulfánlico. El volumen de negocios de estos productos, a su vez, representa aproximadamente un tercio del volumen de negocios conjunto de estas empresas.
- (156) Utilizando la metodología detallada en el considerando 139, se estableció que las medidas aumentarían los costes de fabricación para aditivos del hormigón poco más del 1 % y que el incremento de la totalidad de los costes (es decir, tomando en consideración los gastos de venta, generales y administrativos) sería algo inferior a esta cifra. No obstante, como ninguna de estas empresas facilitó a la Comisión detalles específicos sobre la rentabilidad del negocio de tintes, no fue posible determinar con exactitud el posible efecto de las medidas sobre su situación financiera general.
- (157) Sin embargo, un productor que respondió presentó comentarios escritos sobre el carácter muy competitivo de la industria de tintes, así como el escaso margen en que tiene que desempeñar su actividad empresarial. Alegó que había una enorme competencia de precios en relación con los colorantes originarios de la India y China, posiblemente debida a la existencia de dumping y subvenciones, y que un aumento del precio del ácido sulfánlico podía tener consecuencias graves para continuar la producción de tintes en la Comunidad. No obstante, la probable existencia de dumping y subvenciones en el mercado en una fase descendente (aunque no se han presentado pruebas sobre este efecto) no debería impedir la aplicación de instrumentos de defensa comercial adecuados para remediar los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping sobre los productores de ácido sulfánlico que constituyen la industria comunitaria.

- (158) Debido a la falta de información sobre la rentabilidad y la importancia relativamente marginal de los costes del ácido sulfánlico en los costes de fabricación globales de todos los tintes, se concluye provisionalmente que la imposición de derechos antidumping no tendrá consecuencias perjudiciales para este sector de usuarios.

6.4. Conclusión

- (159) De acuerdo con las conclusiones alcanzadas anteriormente por lo que se refiere a los diversos usuarios de ácido sulfánlico en la presente investigación, se concluye provisionalmente que la imposición de medidas no tendría efectos importantes sobre la situación financiera, y no pondría en peligro la continuación de las actividades ni obligaría a desplazar la producción fuera de la Comunidad.

7. Competencia y distorsión del comercio

- (160) La Comisión analizó los posibles efectos de las medidas sobre la competencia y la distorsión del comercio a la luz de las conclusiones de la investigación y de los comentarios presentados por las partes interesadas. Estos comentarios se centraron fundamentalmente en la necesidad de continuar las importaciones del producto afectado en la Comunidad a causa de la incapacidad de la industria comunitaria para satisfacer la demanda. Un usuario alegó también que temía que una reducción en el suministro de la India y de China permitiría a Sorochimie fijar los precios en el mercado comunitario con su competidor americano.
- (161) Las medidas no tienen como finalidad impedir las importaciones en la Comunidad sino asegurar que éstas no se efectúen a precios objeto de subvenciones perjudiciales. En general, se acepta que las importaciones de diversos orígenes continuarán satisfaciendo una parte significativa de la demanda comunitaria. Asimismo, se señala que la industria de la Comunidad tiene intención de aumentar su capacidad si el rendimiento de las ventas de ácido sulfánlico alcanza un nivel aceptable. Por consiguiente, es muy probable que, siempre que la imposición de medidas subsane los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de subvenciones, la industria de la Comunidad pueda llevar a cabo estos planes de inversión. Cabe señalar que la producción mundial de ácido sulfánlico ya se concentra en relativamente pocos países. Según las conclusiones de la actual investigación, la producción fuera de la Comunidad está actualmente restringida a la India, China, los EEUU y Hungría. Por consiguiente, a todos los usuarios de la Comunidad les interesa que la industria comunitaria actúe en condiciones de competencia leal, de modo que se asegure la disponibilidad del producto afectado.

- (162) La segunda alegación sobre prácticas concertadas de fijación de precios se rechazó por tratarse de una mera conjetura. No se aportaron pruebas para apoyar la alegación. Asimismo, si no se imponen las medidas, la industria de la Comunidad quizás se vea forzada a abandonar la producción. Si esto sucediera, el número de proveedores en el mercado comunitario se reduciría aún más y los proveedores restantes aprovecharían para aumentar los precios.

- (163) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se concluye provisionalmente que la imposición de derechos compensatorios provisionales permitiría proteger la elección de las industrias usuarias y mantener la competencia en el mercado comunitario.

8. Conclusión sobre el interés de la Comunidad

- (164) Sobre la base de todo lo anterior, se concluye provisionalmente que no hay razones imperiosas de interés comunitario para no imponer derechos compensatorios en el presente caso.

H. MEDIDAS COMPENSATORIAS PROVISIONALES

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (165) Para evitar que las importaciones objeto de dumping causen más perjuicio, se consideró apropiado adoptar medidas compensatorias en forma de derechos provisionales.
- (166) Con el fin de determinar el nivel de estos derechos, la Comisión tuvo en cuenta los márgenes de dumping constatados y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (167) A este efecto, la Comisión determinó un precio no perjudicial basado en los precios de coste de la industria de la Comunidad (sin tener en cuenta los costes excepcionales relacionados con las dificultades del ramo de colas de Sorochimie o los costes de puesta en marcha de Quimigal), así como un margen de beneficio del 6 %. Este margen de beneficio se consideró razonable y realizable para una industria de este tipo en el sector químico. El precio no perjudicial se comparó con los precios de las importaciones objeto de subvenciones utilizados para determinar la subcategorización, tal como se ha señalado más arriba. Las diferencias resultantes de esta comparación se han expresado como porcentaje del valor cif total de las importaciones, es decir, el margen de perjuicio.

2. Medidas provisionales

- (168) Como el nivel de eliminación del perjuicio es superior al margen de subvención establecido, las medidas provisionales deberían basarse en el segundo. Por lo tanto, se aplica el siguiente tipo de derecho:

India (todas las empresas): 9,2 %

I. DISPOSICIÓN FINAL

- (169) En pro de una correcta administración, se deberá establecer un período en el que las partes interesadas que se han dado a conocer dentro del plazo límite especificado en el anuncio de inicio del procedimiento podrán comunicar por escrito sus observaciones 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.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho compensatorio provisional sobre las importaciones de ácido sulfamílico clasificado en el código NC ex 2921 42 10 (código TARIC 2921 42 10 60) y originarias de la India.
2. El tipo del derecho compensatorio provisional aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, será del 9,2 %.
3. Salvo que se disponga lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.
4. El despacho a libre práctica en la Comunidad del producto mencionado en el apartado 1 estará sujeto al depósito de una garantía equivalente al importe del derecho provisional.

Artículo 2

No obstante lo dispuesto en el artículo 30 del Reglamento (CE) nº 2026/97, las partes interesadas podrán solicitar la comunicación de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base se adoptó el presente Reglamento, presentar sus puntos de vista por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de 20 días a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

En virtud del apartado 4 del artículo 31 del Reglamento (CE) nº 2026/97, las partes interesadas podrán exponer sus puntos de vista sobre la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de la entrada en vigor del mismo.

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 abril de 2002.

Por la Comisión

Pascal LAMY

Miembro de la Comisión
