

I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

REGLAMENTO (CE) Nº 960/2003 DEL CONSEJO

de 2 de junio de 2003

por el que se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de discos compactos registrables originarias de la India

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 2026/97 del Consejo, de 6 de octubre de 1997, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾, en lo sucesivo el «Reglamento de base», y en particular su artículo 15,

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

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Procedimiento actual

- (1) El 17 de mayo de 2002, la Comisión comunicó, mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽²⁾, el inicio de un procedimiento antisubvenciones relativo a las importaciones en la Comunidad de discos compactos registrables (en lo sucesivo «CD-R») originarias de la India, y comenzó una investigación.
- (2) En la misma fecha se comunicó el inicio de un procedimiento antidumping paralelo, referente a importaciones del mismo producto originarias del mismo país, mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽³⁾.
- (3) El procedimiento se inició a consecuencia de una denuncia presentada en abril de 2002 por el Comité de Fabricantes Europeos de CD-R («CECMA») en nombre de fabricantes que representan una proporción importante de la producción comunitaria total de CD-R. La denuncia incluía pruebas de las subvenciones a dicho producto y del importante perjuicio derivado de ello que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.
- (4) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los productores comunitarios denunciantes, así como a los demás productores comunitarios conocidos, al productor exportador, a los importadores y a la asociación de usuarios notoriamente afectados y a los

representantes de la India. Se ofreció a las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar ser oídas en el plazo límite fijado en el anuncio de inicio del procedimiento.

- (5) El Gobierno de la India y el único productor exportador en dicho país, así como el denunciante y otros productores, importadores, la asociación de consumidores y los proveedores comunitarios, presentaron sus opiniones por escrito. Se concedió audiencia a todas las partes que así lo solicitaron dentro del plazo límite antes citado y que indicaron que había razones particulares por las que debían ser oídas.
- (6) Algunas partes alegaron que los productores comunitarios denunciantes no cumplían los requisitos establecidos en el apartado 8 del artículo 10 del Reglamento (CE) nº 2026/97 del Consejo y que no estaba justificado el inicio de una investigación. A este respecto, hay que observar que se respetaban los dos límites establecidos en el Reglamento para el inicio de una investigación, a saber, los límites del 25 % y el 50 % fijados en el apartado 8 del artículo 10, por lo que el inicio de la investigación estaba justificado.
- (7) Se ha alegado que no debería haberse tenido en cuenta a uno de los productores comunitarios denunciantes a fines de determinar la representatividad de los denunciantes, ya que esta empresa perdió su derecho a fabricar el producto afectado por razones de derechos de propiedad intelectual.
- (8) Hay que señalar que la empresa en cuestión estaba produciendo y vendiendo *de facto* el producto afectado en el mercado comunitario durante el período de investigación y que cooperó en la presente investigación. El mero hecho de que este productor participara en un procedimiento judicial no implica automáticamente su exclusión de la definición de industria de la Comunidad. Además, se constató que la empresa apeló la decisión del Tribunal según la cual habría perdido su permiso. Dado que no se ha tomado ninguna decisión final, no era en ningún caso posible concluir que el productor había perdido definitivamente su derecho a producir CD-R. En consecuencia, se rechazó el argumento presentado.

⁽¹⁾ DO L 288 de 21.10.1997, p. 1; Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1973/2002 (DO L 305 de 7.11.2002, p. 4).

⁽²⁾ DO C 116 de 17.5.2002, p. 4.

⁽³⁾ DO C 116 de 17.5.2002, p. 2.

(9) Mediante cuestionarios enviados a todas las partes conocidas, la Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria a fines de una determinación preliminar de la subvención, el perjuicio y el interés de la Comunidad. Para ello, la Comisión llevó a cabo visitas de inspección en los locales del Gobierno de la India en Nueva Delhi y de las siguientes empresas:

a) *Productor exportador en la India*

— Moser Baer India Ltd, Nueva Delhi, India;

b) *Productores de la Comunidad*

— Computer Support Italcards SRL, Milán, Italia

— CDA Datenträger Albrechts GmbH, Albrechts, Alemania

— CPO Magnetic Products BV, Oosterhout, Países Bajos

— Fuji Magnetics GmbH, Kleve, Alemania

— Mitsui Advanced Media SA, Ensisheim, Francia

— MPO Media SAS, Averton, Francia

— TDK Recording Media Europe SA, Bascharage, Luxemburgo

— Prime Disc Technologies GmbH, Wiesbaden, Alemania

— IMAG Optical Storage Ltd, Limerick, Irlanda

— Multimedia Info-Tech Ltd, Belfast, Irlanda del Norte;

c) *Proveedores en la Comunidad*

— Bayer AG, Leverkusen, Alemania

— Steag Hamatech, Sternenfels, Alemania.

(10) La investigación sobre la subvención y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de abril de 2001 y el 31 de marzo de 2002 (el «período de investigación» o «PI»). El examen de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 1998 y el final del período de investigación (en lo sucesivo, el «período considerado»).

2. Medidas provisionales

(11) Dada la necesidad de examinar más a fondo ciertos aspectos de la subvención, no se estableció ningún derecho compensatorio provisional sobre los CD-R originarios de la India.

3. Procedimiento ulterior

(12) Se informó a todas las partes de los hechos y las consideraciones esenciales sobre cuya base se pretendía recomendar la imposición de derechos compensatorios definitivos. Se tuvieron en cuenta los comentarios orales y escritos presentados por las partes y, cuando se consideró apropiado, se modificaron en consecuencia las conclusiones provisionales.

4. Medidas en vigor sobre las importaciones de CD-R originarios de Taiwán

(13) En junio de 2002, mediante el Reglamento (CE) n° 1050/2002⁽¹⁾, el Consejo estableció un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de CD-R originarias de Taiwán.

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto considerado

(14) El producto considerado es el mismo que en el procedimiento antidumping contra Taiwán, es decir, discos compactos registrables («CD-R») clasificados actualmente en el código NC ex 8523 90 00.

(15) Un CD-R es un disco de policarbonato, recubierto con una solución coloreada, una capa de material reflectante de oro o plata y una capa de protección. Los discos de este tipo sólo se pueden grabar una vez, por lo que se denominan discos de tipo «WORM» (Write Once Read Many — grabación única lectura múltiple). El disco es un soporte de almacenamiento óptico de datos digitales o música. La grabación se realiza exponiendo la solución coloreada a un rayo láser infrarrojo en un grabador de CD-R.

Los CD-R se pueden diferenciar en función del tipo de datos almacenados (CD-R de datos frente a CD-R de música), de la capacidad de almacenamiento, de la capa metálica reflectante (principalmente de plata) y de que esté impreso o no.

El producto se vende también en calidades diferentes y se comercializa en distintos tipos de embalaje de los que los más frecuentes son cajas regulares o finas con un CD-R, paquetes de 10 a 100 CD-R envueltos en material plástico, cajas de 10 a 100 CD-R, sobres con un CD-R envueltos en celofán o en una funda de cartón o papel, etc.

Aunque la utilización y la calidad de los diversos tipos de CD-R que se venden pueden diferir, ello no entraña diferencias significativas en las características físicas y técnicas básicas de los diferentes tipos. Se consideran, por lo tanto, un solo producto a efectos de esta investigación.

2. Producto similar

(16) La investigación mostró que los CD-R producidos y vendidos en el mercado interior de la India tienen características físicas y técnicas básicas y usos similares a los CD-R exportados desde este país a la Comunidad. De la misma forma, los CD-R fabricados por el denunciante y otros productores comunitarios y vendidos en el mercado de la Comunidad tienen características físicas y técnicas básicas y usos similares a los CD-R exportados desde la India a la Comunidad.

⁽¹⁾ DO L 160 de 18.6.2002, p. 2.

- (17) Por tanto, los CD-R vendidos en el mercado interior de la India y exportados a la Comunidad y los CD-R producidos y vendidos en la Comunidad se consideran productos similares a efectos del apartado 5 del artículo 1 del Reglamento de base.

C. SUBVENCIONES

1. Introducción

- (18) Sobre la base de la información contenida en la denuncia y de las respuestas a los cuestionarios de la Comisión, se investigaron los regímenes siguientes que, según se alega, implican la concesión de subvenciones a la exportación:

- i) — Sistema de exención del impuesto sobre la renta
- ii) — Sistema de zonas francas industriales/unidades orientadas a la exportación (EPZ/EOU).

- (19) Además de estos dos regímenes, la denuncia mencionaba otros tres: la cartilla de derechos (Duty Entitlement Passbook — DEPB), bienes de capital para fomentar la exportación (Export Promotion Capital Goods — EPCG) y permisos anticipados, como posible fuente de subvenciones para los productores exportadores indios de CD-R. Sin embargo, la investigación ha mostrado que hay solamente un productor exportador de CD-R en la India que gestiona una unidad orientada a la exportación (EOU). Este productor exportador ha cooperado plenamente con la investigación y no se ha beneficiado de ningún régimen distinto a los enumerados en el considerando 16. Prácticamente no necesita recurrir a otros regímenes, ya que obtiene los mismos beneficios bajo el sistema de unidades orientadas a la exportación (EOU). Por lo tanto estos regímenes dejaron de considerarse en el contexto de la presente investigación.

El sistema de exención del impuesto sobre la renta está basado en la Ley del Impuesto sobre la Renta de 1961, que se modifica anualmente mediante la Ley de Finanzas.

El régimen actual de zonas francas industriales/unidades orientadas a la exportación (EPZ/EOU) se basa 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 («Foreign Trade Act»). 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 «Política de exportaciones e importaciones», publicados por el Ministerio de Comercio 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 expone 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)».

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

a) Base jurídica

- (20) 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 distintas exenciones y deducciones que se pueden aplicar. Entre las exenciones que pueden ser alegadas por las empresas se encuentran las contempladas en las secciones 10 A, 10 B y 80 HHC de la citada Ley, que conceden una exención del impuesto sobre la renta respecto a los beneficios de las ventas de exportación.

b) Criterios de concesión

- (21) Las empresas establecidas en zonas francas (EPZ) pueden solicitar la exención contemplada en la sección 10 A. Las unidades orientadas a la exportación (EOU) pueden solicitar la exención contemplada en la sección 10 B. La exención contemplada en la sección 80 HHC puede ser solicitada por cualquier empresa que exporte mercancías.

c) Aplicación práctica

- (22) Para beneficiarse de las deducciones/exenciones fiscales mencionadas más arriba, las empresas deben realizar la solicitud correspondiente al presentar su declaración de la renta a las autoridades tributarias a finales de ejercicio fiscal. El ejercicio fiscal va 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.

d) Conclusión sobre el ITES

- (23) 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.

- (24) 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*
- (25) La empresa investigada fabrica CD-R en una unidad orientada a la exportación (EOU). Por tanto, puede solicitar la exención del impuesto sobre la renta contemplada en la sección 10 B sobre los beneficios procedentes de las ventas de exportación de la EOU. La empresa, aunque haya incorporado un cómputo para la exención contemplada en la sección 10 B en su declaración sobre la renta, finalmente no reclamó una exención de los impuestos sobre la renta contemplada en esta sección porque su declaración sobre la renta no mostró ningún beneficio imponible para la empresa en conjunto durante el PI. Hay que observar que la empresa fabrica otros productos en otras unidades fuera de la EOU. Sin embargo, los cálculos del impuesto sobre la renta en la declaración de impuestos realizada por la empresa y las especificaciones adjuntas mostraron que la empresa había ampliado significativamente su amortización de activo fijo, pasando activos de una categoría con una tasa de amortización más corta (máquinas) en el cálculo de los impuestos del año anterior a una categoría con una tasa de amortización significativamente más larga (moldes) en el cálculo de los impuestos correspondientes al período de investigación.
- (26) La Comisión consideró que la reclasificación de activos a efectos de imposición era legalmente cuestionable, en especial porque la empresa reclasificó los activos solamente a efectos de la imposición y no en sus documentos contables, como parecía requerir la ley. Efectivamente, tanto la ley india sobre las empresas (aplicable a efectos contables) como la ley india del impuesto sobre la renta (aplicable a los impuestos) establecen el mismo índice de depreciación para la categoría en que los activos se reclasificaron a efectos de los impuestos. Por estas razones, la Comisión pidió explicaciones a las autoridades tributarias indias y a la empresa. Las autoridades tributarias indias no pudieron proporcionar ninguna respuesta que pudiera aclarar la situación. La empresa reclamó originalmente que este cambio era necesario para corregir un error en la clasificación de ciertos activos a efectos de imposición en años previos. Pero, tras la revelación de los resultados de la investigación, alegó que este cambio de la categoría de los activos fue aconsejado por los asesores fiscales y que el propósito de este cambio era reducir los beneficios imposables para evitar pagar el impuesto sobre la renta.
- (27) Sin embargo, parece que la prestación en metálico que la empresa obtuvo a través de esta reclasificación de activos ya podía estar a su disposición a través de las disposiciones de la sección 10 B de la ley india del impuesto sobre la renta. Por otra parte, el beneficio que la empresa podía haber obtenido conforme a la sección 10 B sin la reclasificación cuestionable de activos iguala el beneficio de los impuestos sobre la renta de la misma reclasificación.
- (28) La situación resumida más arriba demuestra que la empresa, en esta fase, se benefició directamente de una subvención sujeta a derechos compensatorios a través de la sección 10 B durante el período de investigación. Esto se ha decidido basándose en que, para que una subvención esté sujeta a derechos compensatorios, debe ser realmente recibida por la empresa o debe tomarse una decisión para concederla.
- (29) Zonas francas industriales (EPZ)/unidades orientadas a la exportación (EOU)
- a) *Base jurídica*
- (30) 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 este régimen estaba regulado por las Notificaciones de la Dirección de Aduanas nº 53/97 y nº 133/94. Los detalles de estos regímenes figuran en el capítulo 9 y el Apéndice I de la Política de exportaciones e importaciones para 1997/2002, así como en el Manual de procedimientos correspondiente.
- b) *Criterios de concesión*
- (31) En principio, 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 cuatro zonas francas (EPZ) 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 investigado se le concedió la calificación EOU para la unidad de producción que fabrica CD-R. 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) *Aplicación práctica*
- (32) Las empresas que deseen obtener la calificación de unidades de exportación, o que quieran establecerse en una zona franca, tienen que presentar su solicitud a las autoridades pertinentes. Dicha solicitud debe incluir detalles para el siguiente período de cinco años sobre, entre otras cosas, los volúmenes de producción esperados, el valor de las exportaciones previsto, los requisitos de importación y otros requisitos. Si las autoridades aceptan la solicitud, las condiciones de aceptación 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.

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

- i) exención de los derechos de importación aplicables a las mercancías de todo tipo (incluidos los bienes de capital, las materias primas y los bienes de consumo) necesarias para la fabricación, producción y tratamiento, o relacionadas con ellos,
 - 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 10 A o 10 B de la ley del impuesto sobre la renta, hasta 2010 (véase ITES, más arriba),
 - iv) reembolso del impuesto estatal sobre las ventas devengado por las mercancías adquiridas localmente,
 - v) posibilidad de un 100 % de participación extranjera en el capital social,
 - vi) posibilidad de vender una parte de la producción en el mercado interior contra el pago de los derechos aplicables, como excepción al requisito general de exportar toda la producción.
- (33) 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, a las autoridades competentes.
- (34) Deben garantizar también 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*

- (35) En la presente investigación, el sistema EPZ/EOU se utilizó para la importación de materias primas y bienes de capital y para la adquisición de mercancías en el mercado interior. Se constató que el productor exportador se había beneficiado de concesiones relacionadas con la exención de derechos de aduana sobre las materias primas y los bienes de capital, así como de la exención del impuesto especial sobre las mercancías obtenidas en el mercado interior. Por consiguiente, la Comisión ha examinado si estas concesiones deberían someterse a derechos compensatorios. A este respecto, la suspensión de derechos de aduana sobre las materias primas y los bienes de capital implica 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. Puesto que, con arreglo a la legislación india, la concesión de esta subvención está supeditada a la

cuantía de las exportaciones a efectos de la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base, se considera que se trata de una subvención específica y, por tanto, sujeta a medidas compensatorias. En el caso de la exención de impuestos especiales, se constató que el impuesto sobre las compras pagado por las unidades que no constituyen EOU se abona en concepto de devolución (CENVAT) 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 suplementarias a las unidades beneficiarias.

e) *Cálculo del importe de la subvención*

Exención de derechos de importación sobre las materias primas

- (36) Aunque la empresa que opera dentro del régimen debería, en principio, exportar la totalidad de su producción, el régimen le permite vender una parte en el mercado interior bajo ciertas condiciones. Durante la visita de inspección, la empresa pudo demostrar que todas las materias primas importadas con exención de derechos de importación se utilizaron en la producción de mercancías exportadas o, cuando se vendieron en el mercado interior mercancías que incorporaban tales materias primas, que se cumplieron las condiciones correspondientes. Se estableció, en particular, que los derechos aplicables abonados por la empresa en ventas interiores cubrían todos los derechos no percibidos sobre las materias primas importadas utilizadas para la producción de mercancías vendidas en el mercado interior.

- (37) En vista de lo anterior, se llegó a la conclusión de que la exención de derechos de importación sobre las materias primas había sido concedida a la empresa afectada de conformidad con las disposiciones de los anexos I y II del Reglamento de base, especialmente porque en este caso no se concedieron condonaciones superiores a los derechos de importación. Por lo tanto, en este caso la empresa investigada no obtuvo ningún beneficio sujeto a derechos compensatorios al importar materias primas durante el período de investigación.

Exención de derechos de importación sobre los bienes de capital

- (38) A diferencia de las materias primas, los bienes de capital no se incorporan físicamente al producto acabado. A efectos de cálculo, el importe del derecho perdonado es equivalente a una subvención en cada importación del bien de capital. Por lo tanto, el beneficio para la empresa investigada se ha calculado sobre la base del importe de los derechos de aduana no abonados por los bienes de capital importados distribuido sobre el período utilizado por la empresa como período de amortización en su contabilidad.

- (39) El productor exportador alegó que el período de depreciación de 13 años establecido en sus documentos contables refleja mejor la situación real de la empresa porque se ajusta a la ley sobre las empresas india y está determinada por su gestión y sus auditores. Además, comentó que en otras investigaciones antisubvenciones se utilizó el método de depreciación, tal como se establece en sus documentos contables, como la base de asignación para tales beneficios. También hizo referencia a un informe del grupo informal de expertos de la OMC sobre las subvenciones, que indicaron que «debería darse preferencia a la utilización de datos contables en vez de períodos de depreciación relacionados con el impuesto para determinar la vida útil de los activos, ya que es más probable que los datos contables reflejen la vida útil real de estos activos». El productor exportador también sostuvo que era incorrecto establecer el período de depreciación sobre la base del utilizado a efectos de imposición, porque estaba basado en el método de la balanza decreciente y no en el método directo que se utiliza normalmente con este fin.
- (40) La investigación, sin embargo, ha mostrado que existe una información conflictiva de la empresa referente a la depreciación de los activos en cuestión. La empresa ha cambiado la clasificación de estos activos a efectos de imposición, es decir, se consideraron a estos efectos los moldes en vez de las máquinas, y se depreciaron según el método de la balanza decreciente. Sin embargo, la empresa siguió considerando éstos como máquinas a efectos contables a pesar de que la ley india sobre las empresas y la ley india del impuesto sobre la renta prevén que se utilice la misma clasificación tanto a efectos de imposición como contables. Si la empresa hubiera clasificado los activos como moldes también a efectos contables, el período existente de depreciación para las máquinas, es decir, 13 años, no podría haberse aplicado. De hecho, el período habría sido más bien 6 años si se hubiera aplicado un método directo o, si se hubiera aplicado un método de balanza decreciente como en el caso de la declaración sobre la renta para los moldes, aproximadamente el 80 % del valor de los activos se habrían depreciado en los primeros tres años.
- (41) Aunque se comprenda que pueden utilizarse diversos períodos de depreciación a efectos de imposición y contables, no se considera aceptable clasificar los activos como moldes a efectos de imposición y como máquinas a efectos contables. Parecería que los activos en cuestión solamente podían ser máquinas o moldes, pero no ambos a la vez. Esta lógica es seguida por la legislación india pertinente, que establece una clasificación coherente, tanto a fines de imposición como contables.
- (42) En este caso, la empresa aplicó para la imposición un método de balanza decreciente que resultó en que aproximadamente un 80 % de los activos se depreciaron en los primeros tres años. Por lo tanto, la cuestión es evaluar lo que habría sido el período apropiado de depreciación si la empresa hubiera seguido las consecuencias de su reclasificación de activos a efectos de imposición con una reclasificación similar a efectos contables.
- (43) A este respecto, se consideraron dos opciones, ambas especificadas como posibles opciones conforme a la ley india sobre las empresas, es decir, un período de depreciación de 6 años con un método de depreciación directo o un método de balanza decreciente en el que el valor de los activos se deprecia, sobre una base de valor restante, un 40 % cada año. La empresa no señaló ninguna preferencia, pero siguió estando a favor de la aplicación del período de depreciación de 13 años que se había aplicado a las máquinas.
- (44) A este respecto, se concluyó que el método más razonable de decidir sobre un período apropiado de depreciación era tener en cuenta lo que es normal para la industria y considerar las circunstancias especiales de esta empresa, que es muy rentable y está invirtiendo constantemente en el producto afectado. Se deduce de la información recopilada en el curso de esta investigación que la mayor parte de las empresas están experimentando pérdidas, y que las han experimentado durante un período significativo de tiempo. Esto reduce la inversión y tiende a traer consigo períodos más largos de depreciación. El período medio para estas empresas deficitarias es de aproximadamente 6 años.
- (45) Sin embargo, la posición del productor exportador es muy diferente a la de la empresa media. Resulta muy rentable, está invirtiendo constantemente y es razonable por lo tanto asumir que su período de depreciación será sensiblemente menor que el de la media previamente mencionada. Por lo tanto, se consideró apropiado aplicar un método de balanza decreciente teniendo en cuenta que permite una depreciación más rápida que el método directo. Hay que señalar que en circunstancias de inversiones regulares, el método de depreciación de la balanza decreciente establecido por la ley india sobre las empresas explicado en el considerando 43 permite una depreciación un 30 % más rápida que el método directo equivalente durante un período representativo de 6 años aplicable al utilizar el método directo. Esto corresponde a un período de cuatro años y dos meses en comparación con los 6 años para el método directo y este período más corto se utilizó para asignar el beneficio obtenido.
- (46) La cantidad así calculada atribuible al período de investigación se ha ajustado añadiendo el interés correspondiente a este período para establecer el beneficio total conseguido por la empresa bajo este régimen. Dada la naturaleza de esta subvención, que equivale a una subvención concedida en una sola ocasión, se consideró apropiado el tipo de interés comercial a largo plazo vigente en la India durante el período de investigación. El importe de la subvención se ha repartido entre la totalidad de las exportaciones de la unidad orientada a la exportación (EOU).

- (47) El importe provisional *ad valorem* de la subvención establecido para la exención de derechos de importación sobre los bienes de capital para la empresa investigada durante el período de investigación fue del 7,3 %.

2. Cuantía de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios

- (48) El importe de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios, de conformidad con las disposiciones del Reglamento de base, expresadas *ad valorem* para el productor exportador investigado es del 7,3 %. Dado que solamente hay un productor exportador en la India, esta conclusión se aplica a todas las exportaciones indias.

Tipo de subvención	EOU/EPZ	ITES	Total
	7,3 %	0 %	7,3 %

D. DEFINICIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

1. Producción de la Comunidad

- (49) Durante el período de investigación, fabricaron CD-R en la Comunidad las empresas siguientes:
- cinco productores denunciantes que cooperaron en el procedimiento,
 - cuatro productores no denunciantes que apoyaron la denuncia y cooperaron en el procedimiento,
 - dos productores no denunciantes que apoyaron la denuncia pero que no cooperaron suficientemente en la investigación,
 - un productor no denunciante que apoyó la denuncia y facilitó algunas informaciones de carácter general a la Comisión,
 - otros productores no denunciantes que no cooperaron en el procedimiento.
- (50) El hecho de que varios productores comunitarios no denunciantes cooperaran en la investigación ofreció a la Comisión la oportunidad de examinar más minuciosamente su situación en relación con el apartado 1 del artículo 9 del Reglamento de base. Se constató que algunos de los productores que cooperaron (incluidos algunos que inicialmente no se habían sumado a la denuncia) habían importado CD-R, pero ninguno de ellos de la India. Además, una parte sustancial de esas compras solamente se hizo para satisfacer la demanda del mercado a corto plazo mientras se instalaba la capacidad nueva o adicional, y representaba un porcentaje relativamente bajo en comparación con las ventas totales y la propia producción en el período de investigación. Por lo tanto, no había razones para excluir a esas empresas de la definición de la producción comunitaria.
- (51) Basándose en lo expuesto anteriormente, se consideró que los CD-R fabricados por todas las empresas mencionadas más arriba constituyen la producción comunitaria a efectos del apartado 1 del artículo 9 del Reglamento de base.

2. Definición de la industria de la Comunidad

- (52) Tal como menciona el considerando 49, nueve productores comunitarios que habían apoyado la denuncia cooperaron plenamente en la investigación. Estos productores representaban una proporción importante de la producción comunitaria total de CD-R durante el período de investigación, más del 60 %. Sobre esta base, se consideró que constituían la industria de la Comunidad a efectos del apartado 1 del artículo 9 y del apartado 8 del artículo 10 del Reglamento de base. Se hará referencia a ellos en lo sucesivo como la «industria comunitaria».

E. PERJUICIO

1. Consumo comunitario

- (53) El consumo comunitario se calculó sobre la base del volumen de ventas de CD-R producidos por la industria de la Comunidad, el volumen de ventas de las dos empresas que no cooperaron suficientemente y, por tanto, quedaron excluidas de la definición de industria de la Comunidad, el volumen de ventas de la empresa que proporcionó información general, datos de importación de Eurostat sobre los volúmenes de importaciones originarias de otros terceros países y una estimación de las ventas de los demás productores comunitarios que no cooperaron basada en la información recogida por la Comisión durante la investigación para la aceptación de la denuncia.

- (54) Sobre esta base, se constató que el consumo comunitario aumentó sensiblemente entre 1998 y el período de investigación (+ 1 759 000 miles de unidades). Concretamente, aumentó enormemente entre 1998 y 2000 para alcanzar el máximo en 2001. Después disminuyó ligeramente entre 2001 y el período de investigación. La evolución del consumo debería analizarse teniendo en cuenta que los CD-R son productos relativamente nuevos. Su comercialización a gran escala ha sido reciente, e irrumpieron en el mercado principalmente durante 1997-1998. Desde entonces, el crecimiento de la demanda de este nuevo soporte de almacenamiento de datos ha sido espectacular.

Consumo comunitario	1998	1999	2000	2001	Ip
CD-R (en miles de unidades)	459 166	1 172 950	2 017 557	2 461 271	2 218 563
Índice	100	255	439	536	483

2. Importaciones de CD-R en la Comunidad

a) Volumen y cuota de mercado de las importaciones originarias de la India

- (55) Sobre la base de las cifras de Eurostat, el volumen de importaciones procedentes de la India aumentó drásticamente durante el período considerado. Mientras que estas importaciones eran insignificantes en 1998 y 1999, subieron a casi 200 millones de unidades durante el período de investigación. El aumento de las importaciones fue particularmente marcado entre 1999 y 2000 (se multiplicaron por 26), aunque debe señalarse que la cuota de mercado de las importaciones indias aún estaba a un nivel mínimo en aquella época, y entre 2000 y 2001, cuando los volúmenes se multiplicaron por 10. Por consiguiente, según Eurostat, la India se convirtió en 2001, y durante el período de investigación, en el segundo país exportador del producto afectado en la Comunidad.

Importaciones	1998	1999	2000	2001	Ip
CD-R (en miles de unidades)	1 184	712	18 462	179 904	196 091
Índice	100	60	1 559	15 196	16 563

- (56) La cuota de mercado de la India pasó de 0 a 9 % entre 1998 y el período de investigación. El aumento fue particularmente importante entre 2000 y 2001, en que subió 6 puntos porcentuales.
- (57) El crecimiento de la cuota de mercado india debe analizarse teniendo en cuenta la evolución de la cuota de mercado de la industria de la Comunidad entre 1998 y el período de investigación. Mientras que la cuota de mercado de la India aumentó 9 puntos porcentuales durante el período considerado, la industria de la Comunidad solamente aumentó 3,7 puntos durante el mismo período.

Cuotas de mercado	1998	1999	2000	2001	Ip
CD-R	0 %	0 %	1 %	7 %	9 %

b) Evolución de los precios

- (58) El precio de importación medio de los CD-R de la India aumentó primero sensiblemente entre 1998 y 1999. Sin embargo, estos incrementos de los precios probablemente no eran muy representativos teniendo en cuenta las pequeñas cantidades exportadas.
- (59) Desde 1999, los precios disminuyeron constantemente hasta 2001 (un total del 77 % durante este período) antes de aumentar de nuevo, aunque solamente un 17 %, entre 2001 y el período de investigación en el que eran de alrededor de 0,33 euros por unidad. Posteriormente, de 2000 a 2001, los precios de importación disminuyeron de nuevo en masa. Esto se acompañó de un aumento igualmente masivo en los volúmenes de importaciones procedentes de la India. La disminución de precios de 2000 hasta el final del período de investigación ascendió al 59 % en conjunto.

Precios unitarios	1998	1999	2000	2001	Ip
CD-R (en euros por miles de unidades)	126	1 227	823	285	334
Índice	100	975	654	226	265
Índice base 100 en 2000			100	35	41

- (60) El productor exportador que cooperó alegó que era el único productor exportador en la India durante el período de investigación y que solamente inició la producción de CD-R en 1999. En consecuencia, las cifras de Eurostat utilizadas por la Comisión eran engañosas y no constituían la base apropiada para evaluar la evolución de los precios en la India. Finalmente, adujo que este planteamiento lleva a una disminución artificialmente inflada en el precio de importación, del 59 % entre 2000 y el período de investigación.
- (61) Sin embargo, según se ha mencionado en el considerando 10, el análisis de las tendencias pertinentes para el perjuicio cubre un período más largo que el período de investigación (es decir, el período considerado). Además, tal como se verá más adelante, las cifras de Eurostat llevan a una tendencia similar a la que muestran las cifras proporcionadas por el mismo productor exportador.
- (62) Efectivamente, para evitar cualquier duda en cuanto al planteamiento seguido, las cifras proporcionadas por el productor exportador se examinaron y se presentan más abajo en forma indiciada, teniendo en cuenta que estas cifras están basadas en el ejercicio económico, es decir, de abril a marzo, en comparación con el año civil, es decir, de enero a diciembre.

Índice	abril de 1997 a marzo de 1998	abril de 1998 a marzo de 1999	abril de 1999 a marzo de 2000 Ejercicio presupuestario 2000	abril de 2000 a marzo de 2001 Ejercicio presupuestario 2001	PI
Volumen			100	711	2 829
Cuotas de mercado	0 %	0 %	0 %	5 %-10 %	10 %-15 %
Precio unitario			100	38	46

- (63) Sobre esta base, el volumen de importaciones del productor exportador indio aumentó drásticamente, puesto que se multiplicó por 28 entre el comienzo de la producción por este productor exportador particular en 1999 y el período de investigación, su cuota de mercado fue de cero a más del 10 % entre 2000 y el período de investigación y su precio de venta disminuyó un 54 % entre 2000 y el período de investigación.
- (64) Las tendencias anteriormente mencionadas para el período que va de 2000 al período de investigación son similares a las que se encuentran sobre la base de cifras de Eurostat durante un período similar. Además, el análisis del perjuicio se hace a escala nacional y no debería restringirse al análisis de una empresa individual. Puesto que no podía excluirse que otros fabricantes indios desconocidos hayan producido y exportado CD-R a la Comunidad durante el período considerado, se decidió utilizar a Eurostat a fin de determinar la tendencia pertinente para el análisis del perjuicio. Sin embargo, las conclusiones relativas al perjuicio se han centrado en el período que va de 2000 al período de investigación, es decir, el período durante el cual el productor afectado realmente exportó. En estas circunstancias, y por las razones explicadas anteriormente, la Comisión decidió hacer el análisis de perjuicio sobre la base de Eurostat.

c) *Subcotización de los precios*

- (65) Para determinar la subcotización de los precios, la Comisión analizó la información verificada correspondiente al período de investigación. Los precios de venta pertinentes de la industria comunitaria son precios netos previa deducción de descuentos, rebajas y gravámenes. En caso necesario, esos precios se ajustaron a la fase «en fábrica», es decir, excluidos los costes de flete en la Comunidad. Los precios de importación indios utilizados a fines de comparación son también netos, sin descuentos ni rebajas, y se ajustaron, en los casos necesarios, al precio cif en la frontera de la Comunidad.
- (66) Tras la aclaración solicitada por el productor exportador indio se confirma, según lo mencionado anteriormente (véase el considerando 65), que cuando resultaba apropiado se realizó un ajuste de los precios de venta comunitarios para deducir los derechos de autor.

- (67) A partir de las respuestas al cuestionario, se pudieron definir diferentes familias de productos de CD-R para hacer una comparación basada en los criterios siguientes: capacidad de almacenamiento, tipo de datos registrados, naturaleza de la capa reflectante, impresión y embalaje. Sin embargo, como ya había sucedido con Taiwán, se consideró que las características físicas de los CD-R tenían una influencia menos decisiva en su precio de venta, mientras que el embalaje demostró ser un criterio determinante para la comparación.
- (68) Los precios de venta de la industria de la Comunidad y los precios de importación de los productores exportadores indios se compararon en la misma fase comercial, en fábrica y en la frontera comunitaria, respectivamente, y a clientes independientes en el mercado de la Comunidad, con los debidos ajustes en caso necesario.
- (69) Sobre esa base, se constató la existencia de una subcotización de precios para las importaciones procedentes de la India. El nivel de subcotización, expresado como porcentaje del precio de venta medio de la industria de la Comunidad, iba del 3,47 % al 66,25 %. El margen medio ponderado era del 17,69 %. Además, debido a las pérdidas que sufrió la industria de la Comunidad y su efecto depresor sobre los precios, también se constataron ventas a bajo precio de esta industria.
- (70) El productor exportador indio alegó que la comparación no se hizo en el nivel comercial apropiado, puesto que la gran mayoría de sus exportaciones a la Comunidad se refería a ventas a los fabricantes de equipos originales («OEM», Original equipment manufacturers), mientras que la industria de la Comunidad está supuestamente orientada hacia usuarios finales y mercados al por menor.
- (71) En principio, debe señalarse que la empresa india definió el término de OEM en un sentido bastante amplio. Por ejemplo, también incluyó ventas a las empresas que fabrican productos distintos a los CD-R y que revenden estos CD-R bajo su propia marca registrada. La definición de OEM utilizada por la empresa india no corresponde a la utilizada generalmente por las instituciones. Sin embargo, incluso si se tomaran las ventas a OEM en el sentido amplio dado por la empresa india, el margen de subcotización del precio medio ponderado encontrado aún sería significativo, es decir, alrededor del 12 %.

3. Situación de la industria de la Comunidad

a) Observación preliminar

i. Efectos del dumping anterior

La industria de la Comunidad aún está recuperándose de los efectos del dumping anterior de importaciones de CD-R originarias de Taiwán. Efectivamente, desde el Reglamento (CE) nº 1050/2002 ⁽¹⁾, la imposición de medidas definitivas contra las importaciones procedentes de Taiwán solamente ha entrado en vigor recientemente (en junio de 2002), y la industria de la Comunidad todavía no ha podido recuperarse completamente.

ii. Comienzo de la producción de CD-R en la Comunidad

- (72) Tal como mencionaba el Reglamento (CE) nº 2479/2001, de 17 de diciembre de 2001, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de discos compactos registrables originarias de Taiwán ⁽²⁾ de la Comisión referente a los CD-R procedentes de Taiwán, la primera oleada de creación de nuevas instalaciones europeas puede situarse en torno a 1997, que es por lo tanto un año de despegue caracterizado, ineludiblemente, por un coste unitario de producción elevado y una utilización reducida de las capacidades. Tras haber alcanzado un volumen de producción razonable y haber reducido el coste de producción considerablemente, los resultados del sector pasaron a ser favorables en 1999. Ello atrajo inversiones adicionales y nuevas incorporaciones al mercado. Por otra parte, hay que recordar la situación extraordinaria del mercado mencionada en el considerando 54. El aumento del consumo comunitario ha sido espectacular durante el período considerado, lo que explica que varios indicadores como la producción o el volumen de ventas, entre otros, muestren un crecimiento elevado.

⁽¹⁾ DO L 160 de 18.6.2002, p. 2.

⁽²⁾ DO L 334 de 18.12.2001, p. 8.

b) *Producción, capacidad y utilización de la capacidad*

	1998	1999	2000	2001	Ip
Producción (en miles de unidades)	75 765	172 113	298 792	389 467	403 127
Índice	100	227	394	514	532
Capacidad (en miles de unidades)	89 871	187 628	352 962	438 015	462 680
Índice	100	209	393	487	515
Utilización de la capacidad	84,3 %	91,7 %	84,7 %	88,9 %	87,1 %

- (73) Teniendo en cuenta la expansión del consumo comunitario, la producción de CD-R de la industria de la Comunidad no cesó de crecer durante el período considerado, aumentando una media de 80 millones de unidades por año entre 1998 y el período de investigación. El aumento fue particularmente alto entre 1999 y 2000 (+ 74 %) y entre 2000 y 2001 (+ 30 %), pero se redujo durante el período de investigación (+ 4 %).
- (74) La capacidad de producción siguió una tendencia similar a la producción. Se multiplicó por 5 entre 1998 y el período de investigación. De 1998 al final de 1999, el aumento de la capacidad se debió principalmente a las importantes inversiones en maquinaria y equipo realizadas tras la fase de despegue y que coincidían con el aumento exponencial del consumo. A partir de 2001, sin embargo, el aumento de la capacidad se explica principalmente por las inversiones para sustituir la maquinaria de primera generación por equipos nuevos y más eficientes.
- (75) Como consecuencia de la evolución paralela de la producción y la capacidad, la utilización de la capacidad aumentó menos de 3 puntos porcentuales entre 1998 y el período de investigación.

c) *Volumen de ventas, precio de venta y factores que afectan a los precios, cuota de mercado y crecimiento*

Ventas en la Comunidad	1998	1999	2000	2001	Ip
Volumen (en miles de unidades)	44 621	124 041	168 594	279 445	296 743
Índice	100	278	378	626	665
Cuotas de mercado	9,7 %	10,6 %	8,4 %	11,4 %	13,4 %
Índice	100	109	86	117	138
Precio de venta (euros por mil unidades)	997	941	633	417	406
Índice	100	94	63	42	41

- (76) El volumen de ventas de la industria de la Comunidad aumentó sensiblemente durante el período considerado. De 1998 al período de investigación, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad se multiplicó por 6,6, es decir, un aumento de unos 250 millones de unidades. Este aumento debe analizarse teniendo en cuenta la evolución del consumo comunitario, que aumentó en 1 759 millones de unidades durante el período considerado. Debe señalarse, sin embargo, que mientras los volúmenes aumentaron un 66 % entre 2000 y 2001, solamente aumentaron un 6 % en el período de investigación con respecto a 2001.
- (77) Los precios de venta medios de la industria de la Comunidad bajaron un 59 % durante el período considerado. Esta disminución fue especialmente marcada entre 2000 y el período de investigación, cuando los precios de venta bajaron un 36 %.

- (78) Al evaluar factores que afectaban a los precios internos, el análisis se centró fundamentalmente en la contracción de la demanda entre 2001 y el período de investigación y el coste de producción. Dado que los precios de las importaciones subvencionadas eran muy bajos en el mercado comunitario, se considera que la contracción de la demanda en sí misma no tuvo un impacto predominante en los precios, puesto que se debía principalmente a la disminución de las importaciones a bajo precio procedentes de Taiwán tras la imposición de las medidas antidumping. Según lo explicado más abajo (véase el considerando 90), el coste de producción disminuyó constantemente entre 1998 y el período de investigación. Normalmente, en condiciones justas de mercado, tal disminución de los costes debería tener un impacto directo en la rentabilidad. Sin embargo, éste no era el caso puesto que, tal como se muestra en el considerando 91, la rentabilidad fue solamente positiva una vez en 1999 y siguió siendo negativa hasta el período de investigación.
- (79) La industria de la Comunidad ganó 3,7 puntos porcentuales de cuota de mercado entre 1998 y el período de investigación, en el que sus ventas representaban el 13,4 % del consumo comunitario.

d) *Existencias*

- (80) Las existencias de CD-R de producción propia aumentaron significativamente hacia finales de 1999, y todavía más hacia finales de 2001. Ello se debió a que el volumen de ventas aumentó menos de lo previsto. Las existencias, expresadas como porcentaje de la producción de CD-R, subieron hasta un 15 % durante el período de investigación.

Existencias	1998	1999	2000	2001	Ip
en miles de unidades	6 976	18 763	64 724	66 956	58 817
Índice	100	269	928	960	843

- (81) El productor exportador sostuvo que la evaluación de las existencias realizada por la Comisión era incorrecta, puesto que las cifras incluían el nivel de las existencias de tres empresas ligadas a fabricantes taiwaneses y que estas empresas habrían aumentado sus existencias de CD-R para absorber cantidades enormes de CD-R importadas de Taiwán antes de la imposición de las medidas antidumping.
- (82) En primer lugar, se recuerda que no se incluyó a una de las empresas mencionadas por el productor exportador indio en la definición de la industria de la Comunidad porque no pudo cooperar suficientemente en la investigación.
- (83) Para una de las otras dos empresas mencionadas por el productor exportador indio, las existencias de sus CD-R, cuando empezó a comprar el producto afectado, eran las más bajas del período que va de 1998 al período de investigación y su parte en las cifras sobre las existencias totales de la industria de la Comunidad es insignificante. Por lo tanto, sus existencias de CD-R no se han visto aumentadas artificialmente por sus compras y, además, no han influido sensiblemente las cifras de evolución de las existencias de la industria de la Comunidad.
- (84) En cuanto a la tercera empresa, debe señalarse que esta última solamente se incorporó al mercado de CD-R en 2000 y tuvo que responder a la demanda con productos comprados antes de que sus instalaciones de producción fueran completamente operativas. Esto se ve confirmado por el hecho de que su utilización de la capacidad de producción era la más alta de todo el período considerado cuando empezó a comprar, y por tanto no tenía otra opción más que satisfacer cualquier demanda adicional mediante compras.
- (85) También se afirmó que una de estas dos empresas habría disminuido deliberadamente su producción para absorber sus compras de CD-R taiwaneses realizadas antes de la imposición de las medidas antidumping.

- (86) Sin embargo, debe señalarse que las compras de esta empresa empezaron mucho antes de la apertura de la investigación antidumping en Taiwán (es decir, en 2000, mientras que el anuncio de inicio se publicó en 2001). Es por lo tanto poco probable que estas compras se hicieran para evitar el pago de los derechos antidumping y deben considerarse más bien como un manera de que esta empresa complete la gama del producto similar. Además, estas compras disminuyeron más de un 25 % entre 2000 y 2001.
- (87) Finalmente, el productor exportador indio alegó que, aunque las existencias de la industria de la Comunidad expresadas como porcentaje de su producción de CD-R ascendieran al 15 % durante el período de investigación, se mencionó una cifra del 20 % para 2000 en el Reglamento (CE) n° 2479/2001 de la Comisión, por el que se imponían medidas a Taiwán, lo que ha llevado por tanto a una mejora del 25 % en el nivel de existencias entre 2000 y el período de investigación.
- (88) A este respecto, aunque se produjera una leve mejora entre 2000 y el período de investigación, está lejos de la mejora del 25 % alegada por el productor exportador y además, debe señalarse que las cifras de ambas investigaciones no son comparables, puesto que la definición de industria de la Comunidad no es la misma en estas investigaciones.
- (89) Por todas las razones expuestas anteriormente, se rechazaron los argumentos.

e) *Coste de producción y rentabilidad*

- (90) El coste unitario total de producción disminuyó sensiblemente (un 55 %) entre 1998 y el período de investigación. Gracias a las mejoras y a la racionalización del proceso de producción, la industria de la Comunidad consiguió reducir regularmente sus costes de fabricación, que durante el período de investigación representaban alrededor del 80 % del coste total de producción de CD-R.
- (91) A pesar de los esfuerzos para mejorar su competitividad reduciendo los costes, la rentabilidad de la industria de la Comunidad bajó 9 puntos porcentuales entre 1998 y el período de investigación. Inicialmente mejoró entre 1998 y 1999, cuando se constató que era positiva. Posteriormente bajó en 2000 al mismo nivel de pérdidas que en 1998 (es decir, -1 %), cayó otros 11 puntos porcentuales en 2001 y durante el período de investigación se situó en -11 %. La importante reducción de costes entre 2000 y el período de investigación (es decir, -30 %), no fue por lo tanto suficiente para compensar la caída del 36 % de los precios durante el mismo período.

	1998	1999	2000	2001	Ip
Coste de producción (ecus/euros por CD)	1,01	0,75	0,64	0,47	0,45
Índice	100	75	63	47	45
Rentabilidad	- 1,11 %	19,93 %	- 1,03 %	- 12,59 %	- 10,93 %

f) *Inversiones, rendimiento de las inversiones, flujo de caja y capacidad de movilizar capital*

	1998	1999	2000	2001	Ip
Inversiones (en miles de ecus/euros)	29 410	58 666	34 586	12 710	14 317
Índice	100	199	118	43	49
Rendimiento de las inversiones	- 1 %	27 %	- 1 %	- 19 %	- 18 %
Flujo de caja (en miles de ecus/euros)	8 983	38 643	20 510	6 667	6 472

- (92) Las inversiones fueron importantes durante 1998, cuando la industria de la Comunidad estaba aún en una fase de despegue, y durante 1999 y parte de 2000, cuando se produjo una segunda oleada de inversiones al amparo de las favorables condiciones de mercado existentes en el momento en que se hicieron las valoraciones de inversión.

- (93) Debido al espectacular cambio de las condiciones del mercado y, más concretamente, a la caída de los precios de venta, las nuevas decisiones de inversión durante 2000 se pospusieron o cancelaron en gran parte, a pesar de la nueva expansión del consumo comunitario.
- (94) El productor exportador indio alegó que las cifras de inversión no son coherentes con las relacionadas con la producción y la capacidad, que muestran una tendencia al aumento. Por otra parte, sostuvo que las cifras de inversión eran solamente de 14 millones de euros para el período de investigación mientras que, según la respuesta no confidencial al cuestionario de un proveedor de maquinaria, este último habría vendido individualmente el equipo a los productores europeos de CD-R por un total de 17 millones de euros durante el período de investigación.
- (95) En primer lugar, se recuerda que existe una diferencia entre la inversión y la evolución de la producción, puesto que transcurre un período de varios meses entre la compra del equipo y el comienzo de la producción. Además, el aumento de la producción también resulta de la adaptación y de mejoras del proceso de producción y no necesariamente del nuevo equipo. En lo que respecta a la capacidad, debe señalarse que la capacidad utilizada como indicador de perjuicio es la capacidad técnica, que también difiere de un año a otro debido a problemas técnicos o decisiones de gestión basados en proyecciones de mercado, sin tener ningún impacto en el número de la maquinaria.
- (96) En segundo lugar, por lo que se refiere al proveedor, la visita de inspección en sus locales mostró que las cifras comunicadas en su respuesta al cuestionario no podían compararse directamente con las cifras de inversión de la industria de la Comunidad y eran erróneas, puesto que, en primer lugar, incluían a clientes europeos y no sólo a los productores de la industria comunitaria y, en segundo lugar, no sólo incluían ventas a los fabricantes de CD-R, sino también a otros tipos de clientes productores de discos ópticos.
- (97) El rendimiento de las inversiones, expresado como relación entre los beneficios netos de la industria de la Comunidad y el valor contable neto de sus inversiones, siguió muy de cerca la tendencia de la rentabilidad y se redujo de - 1 % en 1998 a - 18 % durante el período de investigación.
- (98) El flujo de caja de la industria de la Comunidad, si bien se mantuvo positivo, no fue suficiente para hacer frente a las amortizaciones, los ajustes de valor y las provisiones. Desde 1999 el flujo de caja ha disminuido constantemente.
- (99) La investigación llegó a la conclusión de que la industria de la Comunidad había encontrado cada vez más dificultades para movilizar capital durante el período considerado debido a su situación financiera, y especialmente al deterioro de su rentabilidad.

g) Empleo, productividad y remuneraciones

	1998	1999	2000	2001	Ip
Empleo	409	658	885	967	984
Índice	100	161	216	236	241
Coste medio por empleado (en miles de ecus/euros)	30	33	34	34	39
Índice	100	108	114	114	129
Productividad (CD por empleado)	185	262	338	403	410
Índice	100	141	182	217	221

- (100) El empleo para el producto afectado se duplicó ampliamente durante el período considerado. La productividad por empleado también aumentó de forma continuada entre 1998 y el período de investigación, en el que era el doble que en 1998. La remuneración media por empleado aumentó un 29 % durante el período considerado.

h) Magnitud de la subvención

- (101) Considerando tanto el elevado volumen como los bajos precios de las importaciones procedentes de la India, el impacto de la subvención sobre la industria de la Comunidad no puede considerarse insignificante.

4. Conclusiones sobre el perjuicio

- (102) El volumen de las importaciones a bajo precio procedentes de la India aumentó significativamente durante el período considerado. Su cuota de mercado aumentó de cero al 9 %, y aunque los precios de importación indios aumentarían durante los años 1998-1999, disminuyeron posteriormente hasta niveles de 1998. El incremento del volumen de las importaciones y la caída de los precios de venta fueron especialmente pronunciados entre 2000 y el período de investigación. El volumen de las importaciones durante dicho período se multiplicó por 10 y los precios de importación se redujeron en un 59 %, presionando a la baja los precios de venta de la industria de la Comunidad (que eran deficitarios) en alrededor del 17,7 % por término medio durante el período de investigación.
- (103) Algunos indicadores económicos relativos a la situación de la industria de la Comunidad, como los de producción de CD-R, la capacidad de producción instalada y la utilización de la capacidad, el volumen de ventas, la cuota de mercado, el coste de producción, el empleo y la productividad mostraron una evolución positiva durante el período considerado. Sin embargo, estos progresos positivos fueron compensados sobradamente por otros varios indicadores que empeoraron radicalmente durante el mismo período, tales como los precios medios de venta, las existencias, las inversiones, la rentabilidad, el rendimiento del capital invertido y la tesorería.
- (104) La reducción del coste de producción ligado a la productividad, cada vez mayor, permitió a la industria de la Comunidad obtener una rentabilidad en 1999, aunque las nuevas reducciones de costes no fueron suficientes para compensar la significativa disminución de los precios de venta, que llevaron a sustanciales pérdidas financieras durante el período de investigación.
- (105) Teniendo en cuenta todos los factores mencionados, y en particular el hecho de que la industria de la Comunidad no tuvo la posibilidad de beneficiarse de la reducción de costes, que los programas de inversión para CD-R se redujeron considerablemente debido a la tendencia a la baja de los precios de venta y que los precios de venta de la industria de la Comunidad se vieron presionados a la baja por las importaciones de la India y las pérdidas financieras durante el período de investigación, se considera que dicha industria ha experimentado un perjuicio importante.

F. CAUSALIDAD DEL PERJUICIO**1. Introducción**

- (106) De conformidad con las disposiciones de los apartados 6 y 7 del artículo 8 del Reglamento de base, la Comisión analizó si las importaciones subvencionadas de CD-R originarias de la India habían causado un perjuicio a la industria de la Comunidad que pudiera clasificarse como 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.
- (107) Al analizar el nexo causal, hay que tener en cuenta que ya se había llegado anteriormente a la conclusión de que las importaciones originarias de Taiwán habían causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad. El período de investigación referente a la investigación de Taiwán era el año civil 2000 y las medidas provisionales sobre las importaciones originarias de este país se impusieron en diciembre de 2001. Las importaciones procedentes de la India, sin embargo, entraron en el mercado comunitario en volúmenes significativos en 2001 y en el período de investigación, es decir, justo después del período de investigación para el procedimiento relativo a Taiwán. Vista esta evolución temporal, las conclusiones de la presente investigación deben considerarse conjuntamente con las conclusiones del procedimiento relativo a Taiwán.

2. Efecto de las importaciones objeto de subvenciones

- (108) El consumo comunitario de CD-R aumentó espectacularmente durante el período considerado, pasando de 459 millones de CD-R en 1998 a 2 218 millones durante el período de investigación. Las ventas de la industria de la Comunidad aumentaron a un ritmo similar, mientras que las importaciones objeto de dumping originarias de Taiwán aumentaron mucho más durante el mismo período, llegando a 196 millones de unidades en el período de investigación, lo que corresponde a un aumento de la cuota de mercado del 0 % al 9 %. Durante el mismo período, la industria de la Comunidad aumentó su cuota de mercado solamente 3,7 puntos porcentuales es decir, del 9,7 % al 13,4 %, correspondiendo a ventas de 297 millones de unidades en el período de investigación. Además, las importaciones procedentes de la India consiguieron parte de la cuota de mercado perdida por Taiwán tras el establecimiento de los derechos provisionales en diciembre de 2001.
- (109) Si bien los precios de importación indios aumentaron durante el período considerado, hay que recordar que los volúmenes importados de la India no fueron significativos hasta finales del año 2000, cuando empezaron a aumentar considerablemente. Entre el año 2000, cuando las importaciones indias alcanzaron por primera vez el 1 % del consumo comunitario, y el período de investigación, en el que representaban el 9 % de dicho consumo, los precios de importación indios disminuyeron un 59 %. Según las cifras de Eurostat, los precios de importación indios estuvieron, en 2001, un 32 % por debajo de los precios de venta de la industria de la Comunidad. En el período de investigación, estaban aún un 18 % por debajo de los precios de venta de la industria de la Comunidad y el margen de subcotización de los precios medio ponderado se situaba alrededor del 17,7 %.
- (110) Además, aunque los precios de importación indios aumentaron un 17 % entre 2001 y el período de investigación, hay que tener en cuenta que este aumento no fue suficiente para compensar la enorme caída de los precios, un 65 %, entre 2000 y 2001. La tendencia general de los precios resultante muestra una reducción considerable que, incluso teniendo en cuenta la importante expansión del consumo comunitario, se traduce en una incidencia negativa sobre el mercado. Por otra parte, este incremento de los precios es insignificante si se compara con el aumento del volumen de ventas (que se multiplicó por 10 entre 2000 y el período de investigación) obtenido por los exportadores indios gracias a los precios del año 2000. Por último, esta política de precios permitió a los exportadores indios ganar un 9 % de cuota del mercado comunitario en 2 años.
- (111) El productor exportador indio discrepó con este análisis y subrayó que las importaciones indias llegaron a ser significativas sólo después de 2000 y que entre 2000 y el período de investigación la industria de la Comunidad adquirió 5 puntos porcentuales de cuota de mercado. También impugnó el hecho de que los precios indios disminuyeran un 59 % entre 2000 y el período de investigación, y alegaron que la disminución se subestimó artificialmente debido al uso de cifras de Eurostat. Por las mismas razones, discrepó de la disminución del 65 % en el precio de venta indio entre 2000 y 2001.
- (112) Aunque sea verdad que, entre 2000 y el período de investigación, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad adquirió 5 puntos porcentuales, la cuota de mercado india durante el mismo período aumentó más, a saber, 8 puntos porcentuales. Por lo que se refiere al precio, se ha constatado en el considerando 63 que, incluso si se consideran las cifras del mismo productor exportador, la disminución de sus precios entre 2000 y 2001 y entre 2000 y el período de investigación se acercaba a los resultados obtenidos sobre la base de cifras de Eurostat. Como la utilización de las propias cifras del productor no alteraba materialmente la evolución de los precios, se rechazó su solicitud.
- (113) Por lo tanto, se llega a la conclusión de que las importaciones procedentes de la India en la Comunidad ejercieron una presión a la baja considerable sobre los precios desde el año 2000, y que estas importaciones a bajo precio objeto de subvención tuvieron un impacto negativo considerable en la situación de la industria de la Comunidad.

3. Incidencia de otros factores

a) Desarrollo del consumo

- (114) Durante el período considerado el consumo comunitario aumentó en unos 1.759 millones de unidades. Por lo tanto, la evolución del consumo no ha contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

b) Importaciones procedentes de otros terceros países

- (115) Se consideró la posibilidad de que otros factores distintos a las importaciones subvencionadas procedentes de la India pudieran haber provocado el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad o haber contribuido a él, especialmente si las importaciones de países distintos de la India pudieran haber contribuido a esta situación.

i) Taiwán

- (116) Por lo que se refiere a las importaciones procedentes de otros países, se ha determinado a través del Reglamento (CE) nº 1050/2002 que las importaciones del producto similar procedentes de Taiwán habían sido objeto de dumping y habían causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad entre 1997 y 2000. Las importaciones procedentes de Taiwán siguieron aumentando entre 2000 y 2001, para disminuir ligeramente entre 2001 y el período de investigación. Aunque el período de investigación del procedimiento antidumping que llevó al establecimiento de las medidas sobre las importaciones de CD-R originarias de Taiwán fue el año 2000, dado que los derechos antidumping provisionales no se establecieron hasta diciembre de 2001 no puede excluirse que las importaciones procedentes de Taiwán fueran también objeto de dumping en 2001, hasta diciembre, y por lo tanto causantes de parte del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad entre 2000 y parte del período de investigación.
- (117) El exportador indio que cooperó alegó que el precio en el mercado comunitario había sido fijado por los productores taiwaneses, y que la empresa india se vio forzada a seguirlo. Sin embargo, los precios de importación indios disminuyeron hasta tal punto que los exportadores indios no sólo fueron capaces de hacer frente a la competencia taiwanesa, sino también de ganar un 8 % de la cuota de mercado entre 2000 y el período de investigación y conseguir parte de la cuota de mercado perdida por Taiwán entre 2001 y el período de investigación. En un mercado caracterizado por la transparencia y la elasticidad de los precios, los bajos precios de las importaciones indias influyeron de forma importante sobre la fijación de los precios en la Comunidad. Por lo tanto, aunque las importaciones procedentes de Taiwán hayan afectado al mercado comunitario durante el período considerado, al menos hasta diciembre de 2001, no fueron tan importantes como para romper el nexo causal entre las importaciones objeto de subvenciones procedentes de la India y el perjuicio consiguiente experimentado por la industria de la Comunidad.
- (118) La misma empresa alegó también que la bajada de los precios en 2001 sería el resultado de la importación de volúmenes enormes de CD-R taiwaneses en el último trimestre de 2001, por una parte a causa de la perspectiva del probable establecimiento de derechos antidumping sobre las importaciones taiwanesas, y, por otra, porque los taiwaneses habrían enviado grandes volúmenes de CD-R que, debido a sus pobres características técnicas, estaban a punto de quedarse obsoletos.

Este problema se examinó y las estadísticas mensuales de Eurostat se utilizaron como base.

Basándose en las cifras de Eurostat en toneladas, los volúmenes importados mensualmente de Taiwán entre septiembre y diciembre de 2001 duplicaban los volúmenes mensuales importados durante los cinco meses anteriores, es decir, de abril a agosto del mismo año. Basándose en las cifras de Eurostat convertidas en número de unidades, el número de CD-R importados mensualmente en la Comunidad procedentes de Taiwán fue un 72 % más alto entre septiembre y diciembre de 2001 que entre abril y agosto del mismo año. Sin embargo, se constató que el precio unitario era, por término medio, un 15 % más alto durante los últimos cuatro meses de 2001 que entre abril y agosto del mismo año. Por lo tanto, aunque los volúmenes aumentaran de septiembre a diciembre de 2001, estas importaciones también se hicieron a precios más altos. Este aumento concreto en el volumen entre septiembre y diciembre de 2001 no fue tan importante como para romper el nexo causal entre las importaciones objeto de subvenciones procedentes de la India y el perjuicio consiguiente sufrido por la industria de la Comunidad.

El productor indio que cooperó alegó también que la gama de productos taiwaneses importados había cambiado repentinamente a partir de septiembre de 2001 y que la proporción de productos a granel había aumentado más del doble en detrimento de los productos embalados, lo que había llevado a unos volúmenes todavía más altos y unos precios unitarios más bajos. Además, esta hipótesis carece de fundamento, puesto que la misma empresa ha alegado que el aumento de las importaciones taiwanesas respondía a la necesidad de liquidar existencias que podrían quedarse obsoletas. Consecuentemente, estos productos deben haberse fabricado antes de septiembre de 2001 y, si realmente se dio un cambio en el modelo de embalaje, es probable que comenzara pocos meses antes de septiembre de 2001. Sin embargo, no se ha presentado prueba alguna que confirme este cambio en el modelo de exportación. En consecuencia, se rechazó el argumento presentado.

ii) *Otros terceros países*

- (119) En cuanto a las importaciones procedentes de países distintos de Taiwán y de la India, su volumen sólo aumentó ligeramente entre 1998 y el período de investigación (+ 3 %). Aparte de la India y Taiwán, los otros principales países exportadores son Japón, Hong Kong, Suiza, China y Singapur que, en su conjunto, sólo representaban un 10 % de la cuota de mercado durante el período de investigación.
- (120) Concretamente, las importaciones de Japón, tradicionalmente importantes puesto que dos empresas japonesas (Sony y Tai Yuden) inventaron el proceso de producción de CD-R (junto con Philips), disminuyeron un 20 % pasando a ser sólo la tercera fuente más importante de importaciones en el mercado comunitario durante el período de investigación, muy por debajo del nivel de las importaciones taiwanesas e indias. Estaban lejos debajo del nivel de importaciones taiwanesas e indias.

Importaciones (en miles de unidades)	1998	1999	2000	2001	Ip
Taiwán [cubierto por el Reglamento (CE) n° 1050/2002]	111 447	612 539	1 248 133	1 545 258	1 262 327
Índice	100	550	1 120	1 387	1 133
Otros terceros países	227 330	296 673	702 865	220 675	233 546
Índice	100	131	309	97	103
Desglose:					
Japón	80 089	128 640	195 903	59 549	63 916
Índice	100	161	245	74	80
Hong Kong	2 414	6 536	8 678	29 457	42 210
Índice	100	271	359	1 220	1 748
Suiza	5 086	8 204	18 139	40 874	39 316
Índice	100	161	357	804	773
China	845	3 746	12 352	25 208	33 793
Índice	100	443	1 461	2 982	3 998
Singapur	53 267	71 220	56 863	29 587	20 248
Índice	100	134	107	56	38

- (121) La cuota de mercado de las importaciones originarias de terceros países distintos a Taiwán y la India disminuyó 39 puntos porcentuales entre 1998 y el período de investigación, durante el que fue de un 11 %. En consecuencia, las importaciones de estos países no podían romper el nexo causal entre las importaciones objeto de subvenciones y el perjuicio experimentado por la industria comunitaria.

Cuotas de mercado	1998	1999	2000	2001	Ip
Taiwán [cubierto por el Reglamento (CE) n° 1050/2002]	24 %	52 %	62 %	63 %	57 %
Índice	100	215	255	259	234
Otros terceros países	50 %	25 %	35 %	9 %	11 %
Índice	100	51	70	18	21
Desglose:					
Japón	17 %	11 %	10 %	2 %	3 %
Índice	100	63	56	14	17
Hong Kong	1 %	1 %	0 %	1 %	2 %
Índice	100	106	82	228	362
Suiza	1 %	1 %	1 %	2 %	2 %
Índice	100	63	81	150	160
China	0 %	0 %	1 %	1 %	2 %
Índice	100	173	333	556	827
Singapur	12 %	6 %	3 %	1 %	1 %
Índice	100	52	24	10	8

Los precios de las importaciones originarias de terceros países no sujetos a medidas antidumping bajaron un 22 % entre 1998 y el período de investigación, aunque cada país presenta una tendencia diferente. Si bien el precio medio de determinados terceros países parece inferior a los precios indios, los precios de importación indios son, como media, un 34 % inferiores al precio medio de las importaciones originarias de terceros países con excepción de Taiwán. Considerando, más concretamente, los precios medios de las importaciones originarias de Hong Kong, Suiza y China, que eran inferiores a los precios indios durante el período de investigación, hay que señalar que las importaciones indias son entre 5 y 6 veces mayores en volumen que las importaciones procedentes de cada uno de estos tres países. Por otra parte, hay que recordar que estos últimos países tuvieron una cuota de mercado pequeña y estable durante la totalidad del período considerado y tenían, individualmente, una cuota de mercado del 2 % durante el período de investigación lo que, vistos los volúmenes de importación de Taiwán y la India, no es lo bastante importante como para influir sobre el mercado comunitario.

Precio medio de importación (euros por mil unidades)	1998	1999	2000	2001	Ip
Taiwán [cubierto por el Reglamento (CE) n° 1050/2002]	563	436	312	246	258
Índice	100	78	55	44	46
Otros terceros países	653	623	210	544	507
Índice	100	95	32	83	78
Desglose:					
Japón	1 196	886	421	1 149	999
Índice	100	74	35	96	84

Precio medio de importación (euros por mil unidades)	1998	1999	2000	2001	Ip
Hong Kong	387	606	528	132	146
Índice	100	157	137	34	38
Suiza	643	538	261	205	212
Índice	100	84	41	32	33
China	928	694	296	205	218
Índice	100	75	32	22	23
Singapur	388	353	278	378	511
Índice	100	91	72	98	132

c) *Actividad de exportación de la industria de la Comunidad*

	1998	1999	2000	2001	Ip
Exportaciones (en miles de unidades)	5 246	15 332	27 739	28 678	28 180
Índice	100	292	529	547	537

- (122) El volumen de exportaciones aumentó durante el período considerado. Sin embargo, desde 2000 seguía siendo estable. Puesto que las exportaciones de CD-R a terceros países seguía siendo una actividad relativamente menor para la industria de la Comunidad (durante el período de investigación representó un 9 % de sus ventas a clientes independientes en la Comunidad de CD-R de producción propia), se considera poco probable que la actividad de exportación pueda haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

d) *Adquisiciones procedentes de otros terceros países*

- (123) Hay que recordar que la industria de la Comunidad no importó el producto afectado de la India durante el período considerado.
- (124) La investigación puso de manifiesto que, durante el período considerado, la industria de la Comunidad había adquirido CD-R de otras procedencias para responder a la demanda del mercado. En conjunto, estas compras representaron el 40 % de las ventas totales en 1998, pero disminuyeron hasta representar el 31 % durante el período de investigación.
- (125) También se constató que el volumen de CD-R adquiridos se redujo en comparación con la producción propia de la industria de la Comunidad. Además, cono tanto los CD-R de producción propia como los comprados eran vendidos al mismo precio por la industria de la Comunidad, y dado que no había ninguna indicación de que el precio de compra a la industria de la Comunidad fuera más alto que los costes de producción, el hecho de que se hubieran comprado previamente ciertos CD-R frente a otros de producción propia no podía haber contribuido materialmente al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (126) Las adquisiciones se realizaban principalmente para hacer frente a faltas de capacidad de producción en períodos concretos, especialmente porque una de las empresas incluidas en la definición de industria comunitaria no se incorporó al mercado de CD-R hasta el año 2000 y tuvo que responder a la demanda con productos adquiridos antes de que sus instalaciones de producción fueran plenamente operativas. Las compras deberían también considerarse como la consecuencia de las relaciones de las acciones entre parte de las empresas de la industria comunitaria y empresas en terceros países.

(127) Teniendo en cuenta lo anterior, las compras de la industria de la Comunidad de países con excepción de la India no podían dejar de romper el nexo causal entre las importaciones subvencionadas procedentes de la India y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

(128) El productor exportador indio sostuvo que el hecho de que la industria de la Comunidad comprara un 31 % de las ventas totales era contrario a la alegación de que la industria de la Comunidad era viable. Recordó que, en la investigación antidumping en Taiwán, se encontró con que esta proporción era solamente del 22,1 % en 2000.

(129) Sin embargo, se recuerda que el ámbito de la industria de la Comunidad no es el mismo en esta investigación que en la investigación en Taiwán. Dos empresas que tienen participación en las acciones con empresas extranjeras pertenecen a la industria de la Comunidad, mientras que este no era el caso durante la investigación en Taiwán. Por otra parte, también se recuerda que, en la investigación en Taiwán, esta proporción se incrementó un 44 % en 1998 y era del 33 % como media entre 1997 y 2000. Por lo tanto, el nivel de las compras en la presente investigación tenía la misma magnitud que en la investigación en Taiwán.

(130) En todo caso, tal como ya se ha explicado anteriormente, los productos comprados se venden al mismo precio que los CD-R de producción propia y no pueden haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

e) *Competencia de otros soportes de almacenamiento de datos*

(131) La investigación ha puesto de manifiesto que la competencia de otros soportes de almacenamiento de datos como los DVD o los discos compactos regrabables (CD-RW) era todavía muy limitada, por lo que no afectó de manera significativa a los precios de venta del producto afectado.

f) *Exceso de capacidad productiva mundial*

(132) Se examinó también si el exceso de capacidad productiva a escala mundial podría haber perjudicado a la industria de la Comunidad. Si bien se reconoce que la oferta de CD-R durante el período considerado superó a la demanda a escala mundial, hay que recordar que la industria de la Comunidad sigue estando orientada principalmente al mercado comunitario, en el que la capacidad es inferior a la demanda. En consecuencia, no parece probable que el exceso de capacidad mundial haya perjudicado a la industria de la Comunidad. Sin embargo, en caso de que se considere como causa del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, la investigación también ha mostrado que la capacidad excesiva a escala internacional ya existía en 1999, 2000 y 2001 cuando la empresa india se incorporó al mercado mediante la instalación de una enorme capacidad y empezando la producción. Por lo tanto, el

impacto de enormes importaciones indias adicionales en el mercado comunitario en tales circunstancias empeoró la situación en el mercado comunitario.

g) *Reembolso de una ayuda estatal*

(133) El exportador indio que cooperó alegó que la falta de rentabilidad de uno de los denunciantes podía deberse a su obligación de reembolsar una ayuda estatal como consecuencia de la Decisión de la Comisión de 21 de junio de 2000, relativa a las ayudas estatales concedidas por Alemania a CDA Compact Disc Albrechts GmbH (Turingia) ⁽¹⁾. No obstante, hay que señalar que las cifras presentadas en el considerando 91 y utilizadas para el análisis no se ven afectadas por esta Decisión de la Comisión. Si se tuviera en cuenta la devolución de la ayuda estatal, la situación financiera de la empresa en cuestión sería todavía peor.

h) *Derechos*

(134) Al ser un elemento del coste de producción, los derechos de autor tienen en consecuencia una influencia en la rentabilidad de todos los productores de CD-R. Sin embargo, debe señalarse en primer lugar que tanto el productor exportador como los productores de la industria de la Comunidad están debidamente autorizados por los dueños de patentes y tienen que pagar los derechos. Por lo tanto, esto no puede en sí mismo explicar la diferencia en el precio entre los CD-R indios y aquéllos producidos por la industria de la Comunidad, ni las pérdidas financieras contraídas por esta última. En segundo lugar, la rentabilidad de la industria de la Comunidad se situaba alrededor del 20 % en 1999, un período en que los derechos ya debían pagarse, pero antes de que el productor exportador comenzara sus exportaciones a la Comunidad. Por consiguiente, los derechos no pueden haber causado el perjuicio como tal. Finalmente, como otros costes asociados con la producción de CD-R, el hecho de que las importaciones subvencionadas ejercieran una presión a la baja sobre los precios podría haber impedido que la industria de la Comunidad repercutiera los costes de los derechos de autor a los consumidores. Pero, en este caso, esto era un efecto del perjuicio y no una causa de este último. En consecuencia, no se podía considerar que el pago de derechos rompiera el nexo causal entre las importaciones subvencionadas y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

i) *Otros factores*

(135) Algunas partes alegaron que el perjuicio podía provenir de un supuesto abuso de una posición dominante. Sin embargo, esta alegación no ha sido confirmada por ninguna decisión formal a raíz de una investigación llevada por las autoridades de competencia y no puede por lo tanto aceptarse.

⁽¹⁾ DO L 318 de 16.12.2000, p. 62.

- (136) El exportador indio que cooperó alegó que la producción de CD-R no es viable en la Comunidad debido a los altos costes de producción y, especialmente, a los costes de mano de obra, todavía más elevados. Hay que recordar que el coste unitario de producción de esta industria disminuyó un 59 % entre 1998 y el período de investigación, y que la industria de la Comunidad era rentable en 1999, cuando la empresa india todavía no había entrado en el mercado comunitario y cuando los costes de producción de la industria de la Comunidad eran todavía un 68 % superiores a los conseguidos en el período de investigación.

Es más, hay que recordar que el proceso de producción es el mismo en la Comunidad y en la India, especialmente porque el productor indio utiliza maquinaria europea y algunas materias primas importadas de la Comunidad.

Por lo que respecta a la diferencia en los costes de la mano de obra, la investigación mostró que la producción de CD-R exige una inversión intensiva de capital y, al estar completamente automatizada, no exige una utilización masiva de mano de obra. Efectivamente, solamente la última etapa del proceso de producción, el embalaje, requiere cierto trabajo, aunque solamente de modo limitado. Es más, hay que recordar que la productividad de los empleados de la industria de la Comunidad se duplicó durante el período considerado.

Por último, hay que señalar que recientemente algunas empresas taiwanesas han comenzado a producir CD-R en la Comunidad, lo que parece demostrar que esta producción puede ser viable y rentable, independientemente de los costes de mano de obra, si se restablecen unas condiciones de competencia justa en el mercado de la Comunidad. Por lo tanto, se rechazó este argumento.

La misma empresa alegó también que la bajada de los precios en el mercado comunitario se debe a que el ciclo de vida de los CD-R había llegado a una fase de madurez, caracterizada por una disminución de los precios y los costes de producción y la entrada de nuevos competidores en el mercado.

Aunque el ciclo de vida de los CD-R pueda explicar en parte la disminución de los precios, se constató durante la investigación que los bajos precios de las importaciones indias habían tenido una influencia significativa en un mercado caracterizado por la elasticidad de los precios y la transparencia.

- (137) El productor exportador indio que cooperó alegó también que la industria de la Comunidad se había incorporado demasiado tarde al mercado de CD-R, cuando los precios ya habían comenzado a bajar.

Hay que recordar que esta última empresa comenzó a producir CD-R mucho más tarde que la industria de la Comunidad por lo que, lógicamente, debería haber encontrado aún más dificultades para entrar en el mercado en un período en que los precios ya eran bajos

y en el que todos los competidores habían finalizado su fase de despegue. En consecuencia, se rechazó el argumento presentado.

- (138) La misma empresa india alegó que la industria de la Comunidad está excesivamente fragmentada y no es capaz de lograr economías de escala debido al reducido tamaño de sus unidades de producción. Hay que observar, no obstante, que de las dos empresas consideradas por el fabricante indio en sus observaciones como las mayores y, por ende, capaces de conseguir suficientes economías de escala por sí mismas, una apoyó la denuncia, cooperó en la investigación y, según se constató, experimentó un perjuicio al igual que los demás productores que forman parte de la industria de la Comunidad. En lo que respecta, más concretamente, a las economías de escala y las mejores condiciones que, supuestamente, pueden conseguir los exportadores indios en sus adquisiciones de materias primas, la información suministrada por los proveedores de materias primas y maquinaria durante las visitas de inspección no pudo confirmar este aspecto. En consecuencia, se rechazó el argumento relativo a las economías de escala.

- (139) Por otra parte, hay que recordar que la industria de la Comunidad es reciente puesto que, como afirmaba el Reglamento (CE) n° 2479/2001, no comenzó hasta 1997. Desde sus inicios ha experimentado perjuicios debidos, en primer lugar, a las importaciones objeto de dumping procedentes de Taiwán, como afirmaba el Reglamento anteriormente mencionado y, más recientemente, a la presión ejercida sobre los precios por las importaciones indias.

4. Conclusiones respecto a la causalidad

- (140) Teniendo en cuenta lo anterior, se concluye que el importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, que se caracteriza por una disminución de los precios de venta, las inversiones, el rendimiento de los capitales invertidos y la tesorería, así como por pérdidas significativas, fue causado por las importaciones subvencionadas afectadas. Efectivamente, el efecto de otros factores, tales como importaciones procedentes de Taiwán o del ciclo de vida del producto afectado, en los progresos negativos de la industria de la Comunidad en términos de precios de venta era solamente parcial y no podía romper el nexo causal entre las importaciones subvencionadas procedentes de la India y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

- (141) Ante este análisis, que ha distinguido y separado debidamente la incidencia de todos los factores conocidos sobre la situación de la industria de la Comunidad de los efectos perjudiciales de las importaciones subvencionadas, se concluye provisionalmente que estos otros factores, como tales, no permiten refutar la conclusión de que el perjuicio constatado debe atribuirse a las importaciones subvencionadas.

G. INTERÉS COMUNITARIO

1. Observación preliminar

- (142) La Comisión examinó si, a pesar de la conclusión sobre la existencia de subvenciones perjudiciales, existían razones de peso que llevaran a concluir que el establecimiento de medidas en este caso concreto no redundaría en interés de la Comunidad. Con este fin, y de conformidad con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 31 del Reglamento de base, se consideraron, sobre la base de todas las pruebas presentadas, los efectos que las posibles medidas podrían tener para todas las partes afectadas por el presente procedimiento, así como las consecuencias de no adoptar medidas.
- (143) Para evaluar el efecto probable del establecimiento o no de medidas, la Comisión pidió información a todas las partes interesadas. Se enviaron cuestionarios a los cinco productores comunitarios denunciantes, a otras dieciocho empresas conocidas como productoras en la Comunidad, a una asociación de consumidores y a nueve empresas pertenecientes a la industria proveedora. Además de los cinco productores comunitarios denunciantes, otros cuatro productores presentaron respuestas satisfactorias. Cuatro productores respondieron al cuestionario y la asociación de consumidores formuló observaciones.
- (144) Dado el gran número de importadores en la Comunidad y a fin de permitir a la Comisión que decidiese si era necesario un muestreo, se pidió a todos los importadores independientes, o a sus representantes, que se dieran a conocer en el plazo de quince días a partir del inicio del procedimiento y facilitaran información básica sobre sus importaciones y reventas en el mercado comunitario. Dos empresas se dieron a conocer, presentaron la información solicitada y se les enviaron cuestionarios para que los rellenasen, pero ninguna de ellas respondió.
- (145) Estas respuestas y observaciones sirvieron de base para el análisis del interés de la Comunidad.

2. Interés de la industria de la Comunidad

- (146) Hay que recordar que los productores comunitarios ya habían experimentado un perjuicio importante en el pasado debido a las importaciones de CD-R originarias de Taiwán, como describe el Reglamento (CE) nº 1050/2002. En 2000, cinco fabricantes europeos abandonaron totalmente la producción de CD-R, y lo mismo hicieron otros dos en 2001.
- (147) La industria de la Comunidad era viable y es capaz de suministrar a una parte mayor del mercado un producto que constituye el soporte básico de almacenamiento para un gran número de usuarios informáticos.
- (148) Hay que observar también que la producción de soportes de almacenamiento de datos es un sector de importancia tecnológica para la Comunidad en su conjunto. La tecno-

logía y la experiencia productivas adquiridas por la industria de la Comunidad en la producción de CD-R han proporcionado, y seguirán proporcionando, la base para innovaciones en la fabricación de otros productos relacionados con los soportes para el almacenamiento de datos. Para la industria de la Comunidad, el hecho de seguir siendo viable en el sector de los CD-R condiciona su participación en el mercado creciente de otros soportes de almacenamiento. De hecho, existen sinergias importantes en términos de ventas entre el producto afectado y otros soportes para el almacenamiento de datos como los DVD y los discos compactos regrabables (CD-RW). En consecuencia, es muy importante para la industria de la Comunidad proponer el producto afectado a sus clientes y ampliar su gama de productos.

- (149) En vista de las conclusiones sobre la situación de la industria de la Comunidad expuestas en los considerandos 102 a 105, especialmente en términos de pérdidas sufridas, se considera que, si no se establecen medidas contra las importaciones perjudiciales objeto de subvenciones, es probable que empeore la situación financiera de la industria de la Comunidad y disminuya su producción, con lo que los usuarios y consumidores dependerán de forma significativa y cada vez más de las importaciones.
- (150) Si no se establecen medidas provisionales en el presente procedimiento, empeoraría la situación, ya deteriorada, de la industria de la Comunidad, caracterizada por pérdidas y una ralentización consiguiente de las inversiones. Ello socavaría también la eficacia de las medidas antidumping establecidas sobre las importaciones del mismo producto originarias de Taiwán. La existencia de esta industria se ha visto considerablemente comprometida. En caso de que dicha industria se viese forzada a detener su producción, la Comunidad sería casi enteramente dependiente de fuentes de suministro de terceros países en un sector en rápido desarrollo y con un significado tecnológico cada vez mayor. El objetivo del establecimiento de medidas compensatorias es restablecer una competencia equitativa en el mercado de la Comunidad, por lo que es de interés para la industria de la Comunidad ya que ésta, a pesar del perjuicio sufrido, ha demostrado ser viable en principio.

- (151) Finalmente, los derechos compensatorios asociados con sus esfuerzos constantes para reducir su coste de producción solamente pueden ayudar a la industria de la Comunidad a recuperarse de las pérdidas financieras, un requisito previo para participar en el mercado cada vez mayor de otros medios de almacenamiento.

3. Interés de los demás productores comunitarios

- (152) Los tres productores comunitarios que no se consideraron pertenecientes a la industria de la Comunidad se mostraron favorables al establecimiento de derechos compensatorios.

4. Intereses de los proveedores comunitarios

- (153) Según se ha explicado en el considerando 143, nueve empresas que abastecieron a un productor exportador indio o a la industria de la Comunidad enviaron cartas a la Comisión y sostuvieron que cualquier medida iría contra su propio interés. Les enviaron un cuestionario para evaluar más a fondo el probable impacto de las medidas en su actividad empresarial. Sólo respondieron cuatro empresas, que se mostraron contrarias al establecimiento de derechos compensatorios.
- (154) No obstante, la investigación demostró que la proporción de fabricantes europeos de CD-R en el volumen de negocios de los proveedores que habían cooperado era significativa. En consecuencia, es probable que cualquier nueva contracción o deterioro de la industria de la Comunidad no sólo tendría implicaciones negativas para el empleo y la inversión en la propia industria, sino que podría también provocar una reacción en cadena entre los proveedores de materias primas y maquinaria para dicha industria. Por otra parte, la investigación ha puesto de manifiesto que las medidas antidumping establecidas sobre el producto afectado originario de Taiwán, que fueron casi cuatro veces más elevadas que los derechos compensatorios propuestos en la presente investigación, no tuvieron repercusiones significativas sobre los proveedores.
- (155) El productor exportador también afirmó que la subvención objeto del presente Reglamento benefició a los proveedores europeos de bienes de capital. Según esta empresa, en caso de que se impongan medidas compensatorias, las órdenes se cancelarían con graves consecuencias en los proveedores europeos de maquinaria.
- (156) A este respecto, se recuerda que cuando se revelaron los resultados finales a todas las partes afectadas ninguno de los proveedores que cooperaron impugnó la conclusión explicada más arriba, es decir, que la proporción de los fabricantes europeos de CD-R en el volumen de negocios de los proveedores cooperantes era significativa, y que es probable que cualquier otra contracción o deterioro de la industria de la Comunidad pueda provocar una reacción en cadena entre los proveedores de materias primas y maquinaria a la industria. Según se ha explicado más arriba, por otra parte, no es probable que el impacto de un derecho compensatorio tenga un efecto directo significativo en las actividades de los proveedores.

5. Interés de los importadores

- (157) Ningún importador independiente cooperó en la investigación.
- (158) La falta de cooperación de los importadores en este caso permite concluir que, si se estableciera alguna medida, no tendría repercusiones significativas sobre la situación de los importadores y comerciantes independientes de CD-R en la Comunidad.

6. Interés de los usuarios y los consumidores

- (159) Los principales usuarios de CD-R son los duplicadores y los consumidores finales. Los duplicadores no han formulado observaciones en esta investigación, por lo que la Comisión considera que un eventual aumento de los costes en este sector podría considerarse insignificante comparado con los costes generales.
- (160) Además, el hecho de no establecer medidas amenazaría seriamente la viabilidad de la industria de la Comunidad, cuya desaparición reduciría el suministro y la competencia en detrimento de los duplicadores y consumidores.
- (161) En cuanto a los consumidores, se entró en contacto con la Organización europea de consumidores (BEUC), que envió sus observaciones. Aunque esta organización estuviera contra la imposición de derechos, no se proporcionó ningún elemento que mostrara que los derechos antidumping establecidos sobre los CD-R originarios de Taiwán tuvieran un impacto importante en los consumidores. Incluso basándose en la peor suposición, que los derechos compensatorios se repercutieran íntegramente a los consumidores, esto llevaría a un aumento de menos de 3 centavos de euro por CD-R originario de la India. En cualquier caso, dada la bajada de los precios en el mercado comunitario desde 1998 y el nivel de las medidas propuestas, no se prevén repercusiones importantes sobre los consumidores finales.
- (162) Debe señalarse además que nada indica que el restablecimiento de unas condiciones de mercado abiertas y justas vaya a impedir a los productores de países terceros competir en el mercado de la Comunidad o vaya a reducir la calidad y la diversidad del suministro. Si bien es cierto que actualmente la producción en la Comunidad es insuficiente para responder a la demanda del producto afectado, las medidas compensatorias se limitarán a eliminar la distorsión de la competencia resultante de las subvenciones y, por tanto, no representarán un obstáculo para cubrir la demanda con suministros procedentes de países terceros a precios justos. De hecho, cuando el nivel de las medidas compensatorias sea igual al margen de subvención pero inferior a la cantidad necesaria para eliminar totalmente el perjuicio, sólo se eliminará el elemento injusto que constituye la ventaja de precios para el exportador.
- (163) Por otra parte, sigue pudiendo importarse el producto afectado de otros países. Hay que señalar también que la cuota de mercado de los países no cubiertos por medidas compensatorias podría aumentar en el futuro, ya que la oferta de CD-R al mercado comunitario por parte de países cuyas exportaciones no son objeto de subvenciones perdió atractivo debido a la fuerte presión sobre los precios ejercida por la India y Taiwán. En consecuencia, es muy probable que, si se restablece una competencia leal, aumente la presencia de tales países en el mercado comunitario.
- (164) Esto parece indicar que ni los usuarios ni los consumidores se verían indebidamente afectados por la imposición de medidas.

7. Conclusión sobre el interés comunitario

- (165) Basándose en lo expuesto más arriba, se concluye que el establecimiento de medidas compensatorias provisionales no iría en contra el interés de la Comunidad.

H. MEDIDAS COMPENSATORIAS DEFINITIVAS

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (166) Teniendo en cuenta las conclusiones relativas a la subvención, el perjuicio, la causalidad y el interés comunitario, deberán tomarse medidas definitivas para evitar que las importaciones subvencionadas sigan causando un perjuicio a la industria de la Comunidad.
- (167) Con el fin de determinar el nivel de las medidas definitivas, se han tenido en cuenta tanto el margen de subvención constatado como el importe del perjuicio experimentado por la industria de la Comunidad.
- (168) Las medidas definitivas se deberán imponer a un nivel suficiente para eliminar el perjuicio causado por esas importaciones sin rebasar el margen de subvención constatado. Al calcular el importe del derecho necesario para suprimir los efectos de las subvenciones perjudiciales, se consideró que cualquier medida deberá permitir a la industria de la Comunidad cubrir sus costes y obtener el beneficio global antes de impuestos que podría lograrse razonablemente en condiciones normales de competencia, es decir, en ausencia de las importaciones subvencionadas, en las ventas del producto similar en la Comunidad. El margen de rentabilidad antes de impuestos utilizado para este cálculo fue el mismo que en el procedimiento antidumping contra Taiwán, es decir, el 8 % del volumen de negocios.
- (169) El aumento de precios necesario se determinó entonces sobre la base de una comparación de la media ponderada de los precios de importación, como se habían establecido para los cálculos de subcotización, con el precio no perjudicial de los diferentes modelos vendidos por la

industria de la Comunidad en el mercado comunitario. El precio no perjudicial por modelo se obtuvo añadiendo el margen de rentabilidad antes citado del 8 % al coste de producción por modelo. El coste de producción ha sido reconstruido modelo por modelo, sobre la base del precio de venta, al que se han añadido las pérdidas. Cualquier diferencia derivada de esta comparación se expresó en porcentaje del valor total CIF de importación. Estas diferencias fueron en todos los casos superiores al margen de subvención constatado.

2. Medidas definitivas

- (170) Como el nivel de eliminación del perjuicio es superior al margen de subvención establecido, las medidas definitivas deberían basarse en el segundo. Como la cooperación ha sido alta, y para no reducir la eficacia de la medida, el índice del derecho compensatorio definitivo para la India debería establecerse en un 7,3 %.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de discos compactos registrables (CD-R), actualmente clasificados en el código NC ex 8523 90 00 (código TARIC 8523 90 00 10), originarias de la India.
2. El tipo del derecho definitivo aplicable al precio neto del producto franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, será del 7,3 %.
3. A menos que se especifique lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

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

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

Hecho en Luxemburgo, el 2 de junio de 2003.

Por el Consejo

El Presidente

K. STEFANIS