Este documento es un instrumento de documentación y no compromete la responsabilidad de las instituciones

►**B** **REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) Nº 461/2013 DEL CONSEJO**

de 21 de mayo de 2013

por el que se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno (PET) originario de la India tras la reconsideración por expiración realizada en virtud del artículo 18 del Reglamento (CE) nº 597/2009

(DO L 137 de 23.5.2013, p. 1)

Modificado por:

		Diario Oficial		
		n°	página	fecha
►**M1**	Reglamento de Ejecución (UE) nº 190/2014 del Consejo de 24 de febrero de 2014	L 59	5	28.2.2014

▼B

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) Nº 461/2013 DEL CONSEJO

de 21 de mayo de 2013

por el que se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno (PET) originario de la India tras la reconsideración por expiración realizada en virtud del artículo 18 del Reglamento (CE) nº 597/2009

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n.º 597/2009 del Consejo, de 11 de junio de 2009, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea [1] (en lo sucesivo, «Reglamento de base»), y en particular su artículo 18,

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

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Medidas vigentes

(1) En virtud del Reglamento (CE) n.º 2603/2000 [2], el Consejo estableció un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de politereftalato de etileno («PET») originario, entre otros países, de la India. Mediante el Reglamento (CE) n.º 1645/2005 [3], el Consejo modificó el nivel de las medidas compensatorias impuestas contra las importaciones de PET originario de la India. Las modificaciones fueron el resultado de una reconsideración urgente iniciada con arreglo al artículo 20 del Reglamento de base. Tras realizar una reconsideración por expiración, el Consejo estableció mediante el Reglamento (CE) n.º 193/2007 [4] un derecho compensatorio definitivo por un período adicional de cinco años. Tras varias reconsideraciones provisionales, las medidas compensatorias fueron posteriormente modificadas por el Reglamento (CE) n.º 1286/2008 [5] y por el Reglamento de Ejecución (UE) n.º 906/2011 [6]. Posteriormente, se llevó a cabo otra reconsideración provisional parcial sin que se tuvieran que modificar las medidas impuestas por el Reglamento de Ejecución (UE) n.º 559/2012 [7]. Mediante la Decisión 2000/745/CE [8], la Comisión aceptó el compromiso ofrecido por tres productores exportadores de la India, por el que se fijaba un precio mínimo de importación.

(2) Las medidas compensatorias consisten en un derecho específico. El tipo del derecho que se aplica a determinados productores indios oscila entre 0 y 106,5 EUR/t con un tipo residual de 69,4 EUR/t en las importaciones de los demás productores.

---

[1] DO L 188 de 18.7.2009, p. 93.
[2] DO L 301 de 30.11.2000, p. 1.
[3] DO L 266 de 11.10.2005, p. 1.
[4] DO L 59 de 27.2.2007, p. 34.
[5] DO L 340 de 19.12.2008, p. 1.
[6] DO L 232 de 9.9.2011, p. 19.
[7] DO L 168 de 28.6.2012, p. 6.
[8] DO L 301 de 30.11.2000, p. 88.

▼B

2. **Medidas antidumping existentes**

(3) Mediante el Reglamento (CE) n.º 2604/2000 ([1]), el Consejo impuso un derecho antidumping definitivo a las importaciones de PET originario, *entre otros países*, de la India. Mediante el Reglamento (CE) n.º 192/2007 ([2]) y a raíz de una reconsideración por expiración, el Consejo estableció un derecho antidumping definitivo por un nuevo período de cinco años.

3. **Solicitud de reconsideración por expiración**

(4) Tras la publicación de un anuncio en el que se informaba de la inminente expiración de las medidas compensatorias definitivas en vigor ([3]), el 25 de noviembre de 2011 recibió la Comisión una solicitud de inicio de otra reconsideración de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base (en lo sucesivo, «reconsideración por expiración»). Dicha solicitud fue presentada por el Comité de Productores Europeos de Politereftalato de Etileno («Committee of Polyethylene Terephthalate Manufacturers in Europe», «CPME», en lo sucesivo, «el solicitante») en nombre de una serie de productores que representan casi el 95 % de la producción de determinado politereftalato de etileno de la Unión.

(5) La solicitud se basaba en el argumento de que la expiración de las medidas redundaría probablemente en una continuación o en una reaparición de la subvención y del perjuicio para la industria de la Unión.

(6) Antes de iniciar la reconsideración por expiración y de conformidad con el artículo 22, apartado 1, y con el artículo 10, apartado 7, del Reglamento de base, la Comisión notificó a la Administración india que había recibido una solicitud de reconsideración debidamente documentada y le invitó a celebrar consultas con el fin de esclarecer la situación descrita en dicha solicitud de reconsideración y lograr una solución de mutuo acuerdo. Sin embargo, la Comisión no recibió respuesta alguna de la Administración india a su oferta de celebrar consultas.

4. **Inicio de una reconsideración por expiración**

(7) Tras determinar, previa consulta al Comité Consultivo, que existían pruebas suficientes para iniciar una reconsideración por expiración, el 24 de febrero de 2012 publicó la Comisión un anuncio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ([4]) (en lo sucesivo, «el anuncio de inicio») en el que informaba del inicio de una reconsideración por expiración con arreglo al artículo 18 del Reglamento de base.

5. **Investigación paralela**

(8) Asimismo, el 24 febrero 2012 la Comisión inició otra reconsideración con arreglo al artículo 11, apartado 2, del Reglamento (CE) n.º 1225/2009 de las medidas antidumping aplicables a las importaciones de PET originario de la India, Indonesia, Malasia, Tailandia y Taiwán ([5]).

([1]) DO L 301 de 30.11.2000, p. 21.
([2]) DO L 59 de 27.2.2007, p. 1.
([3]) DO C 116 de 14.4.2011, p. 15.
([4]) DO C 55 de 24.2.2012, p. 14.
([5]) DO C 55 de 24.2.2012, p. 4.

▼B

6. **Investigación**

6.1. *Período de la investigación de reconsideración y período considerado*

(9) La investigación sobre la probabilidad de una continuación o de una reaparición de la subvención abarca el período comprendido entre el 1 de enero de 2011 y el 31 de diciembre de 2011 («período de la investigación relativa a la reconsideración» o «PIR»). El análisis de las tendencias pertinentes para evaluar la probabilidad de una continuación o de una reaparición del perjuicio abarca el período comprendido entre el 1 de enero de 2008 y el final del período del PIR (en lo sucesivo, «el período considerado»).

6.2. *Partes afectadas por la investigación*

(10) La Comisión ha informado oficialmente del inicio de la reconsideración por expiración al solicitante, a los productores exportadores del país afectado, a los importadores, a los usuarios notoriamente afectados y a los representantes del país afectado.

(11) Se ha dado a las partes interesadas la oportunidad de presentar sus opiniones por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo establecido en el anuncio de inicio. Se ha concedido audiencia a todas las partes interesadas que lo han solicitado y que han aducido razones concretas para ser oídas.

(12) Dado el gran número de productores exportadores de la India y el de importadores y productores de la Unión, se ha considerado necesario examinar la posibilidad de recurrir a un muestreo de conformidad con el artículo 27 del Reglamento de base. Para que la Comisión pudiera decidir si el muestreo era necesario y, en ese caso, constituir la muestra correspondiente, se ha pedido a los productores exportadores y a los importadores no vinculados que se dieran a conocer en un plazo de quince días a partir del inicio de la reconsideración y que facilitaran a la Comisión la información solicitada en el anuncio de inicio.

(13) Han respondido al ejercicio de muestreo y han expresado su voluntad de colaborar en la investigación de reconsideración siete productores exportadores de la India. Sobre la base del volumen de sus exportaciones a la Unión, se ha constituido una muestra con tres de los siete productores exportadores. No han manifestado objeción alguna a dicha muestra ni los propios productores en ella incluidos, ni los productores no incluidos ni las autoridades competentes de la India.

(14) Se han enviado cuestionarios a esos tres productores exportadores incluidos en la muestra para que los completaran y de los tres se ha obtenido respuesta. Sin embargo, la respuesta al cuestionario de uno de ellos ha revelado que durante el PIR solo exportó cantidades desdeñables del producto afectado, de modo que no ha hecho falta calcular los índices de subvención de esa empresa. Al final, se han efectuado visitas de inspección a los dos productores exportadores restantes, que durante el PIR representaban el 99 % del volumen total de las importaciones realizadas a la Unión en procedencia de la India.

▼B

(15) Tras la comunicación de los principales hechos y consideraciones, («la comunicación»), un productor indio que cooperó ha solicitado un cálculo del margen de subvención. A este respecto, se ha vuelto a confirmar que las exportaciones de esta empresa fueron desdeñables y que, en consecuencia, no han tenido repercusiones para la determinación de la probabilidad de continuación o reaparición de las subvenciones en la presente reconsideración por expiración. Por tanto, se ha rechazado la solicitud.

(16) En el anuncio de inicio la Comisión comunicaba que había constituido una muestra provisional de productores de la Unión. Dicha muestra constaba de cuatro empresas seleccionadas entre los trece productores de la Unión conocidos antes del inicio de la investigación sobre la base del mayor volumen representativo de producción y de ventas que podía investigarse razonablemente en el tiempo disponible. La muestra representaba más del 50 % del total de la estimación de la producción y de las ventas de la Unión durante el PIR. Se ha invitado a las partes interesadas a consultar el expediente y a presentar sus observaciones sobre la idoneidad de la selección en el plazo de quince días a partir de la fecha de publicación del anuncio de inicio. Se ha concedido audiencia a todas las partes interesadas que lo han solicitado y que han aducido razones concretas para ser oídas.

(17) Algunas de las partes interesadas han planteado objeciones al muestreo de productores de la Unión. Concretamente, alegaban lo siguiente: i) que la Comisión no tenía por qué recurrir al muestreo si en la investigación anterior no se había recurrido a él; ii) que el método utilizado para constituir la muestra «confundía tres etapas distintas», a saber, el ejercicio de legitimación, la definición de industria de la Unión y el ejercicio de muestreo; iii) que la información sobre cuya base se había constituido la muestra provisional estaba incompleta y era incorrecta; y iv) que la muestra provisional no era representativa porque incluía operadores económicos más que grupos. También alegaban dichas partes que la inclusión de empresas que recientemente hubieran sido objeto de una cesión o que tuvieran ventas vinculadas disminuía la representatividad de la muestra.

(18) Los argumentos esgrimidos por dichas partes fueron objeto de las observaciones siguientes:

— La decisión de constituir una muestra de productores de la Unión se toma independientemente con cada investigación en función de las circunstancias particulares de cada caso y, además, el artículo 22, apartado 6, del Reglamento de base no impone para determinar un perjuicio el recurso a una muestra de este tipo en el contexto de una reconsideración por expiración. A diferencia de lo que permitían las anteriores investigaciones, en las que era factible la investigación de las empresas que se habían dado a conocer y que habían colaborado, la Comisión considera que en la presente reconsideración el gran número de productores de la Unión impedía que se pudiera investigar razonablemente a todos ellos en el tiempo disponible y, por lo tanto, concurrían las condiciones del artículo 27.

▼B

— En modo alguno «ha confundido» la Comisión el ejercicio de legitimación con la definición de la industria de la Unión ni con la constitución de la muestra provisional dado que esos pasos se han mantenido independientes entre sí y se han tomado por separado. No se ha podido demostrar en qué medida el uso de los datos sobre producción y ventas facilitados por los productores de la Unión en el contexto del ejercicio de legitimación afectaba a la representatividad de la muestra.

— La muestra se ha constituido sobre la base de la información disponible en el momento de la selección de los productores de conformidad con el artículo 27 del Reglamento de base. Se ha aceptado revisar la representatividad de la muestra en función de las observaciones de las partes acerca de los datos concretos de las empresas, pero no se ha considerado fundamentada ninguna de dichas observaciones.

— De conformidad con el artículo 27 del Reglamento de base, se ha constituido la muestra de tal modo que suponga el mayor volumen representativo de la producción y de las ventas que podía investigarse razonablemente en el tiempo disponible. Se ha considerado que los operadores económicos pertenecientes a grupos mayores que operan con independencia de otras filiales del mismo grupo eran representativos de la industria de la Unión y, por lo tanto, no era necesario investigar de forma exhaustiva a todo el grupo. Al mismo tiempo, a las empresas se las ha incluido en la muestra en calidad de operadores económicos para poder verificar todos sus datos. Por otra parte, durante el período considerado las cesiones y la existencia de ventas vinculadas eran una de las características del sector y, por lo tanto, se ha considerado que ninguno de esos elementos menoscababa la representatividad de la muestra.

(19) Tras la comunicación, las partes han reiterado los citados argumentos que ya han sido abordados.

(20) En el anuncio de inicio también se preveía el muestreo de los importadores no vinculados. Sin embargo, ninguno de los veinticuatro importadores no vinculados a los que se ha contactado ha aceptado colaborar en la presente investigación.

(21) Al inicio de la investigación, también se contactó a los cinco proveedores conocidos de materias primas y se les envió el correspondiente cuestionario. Se han dado a conocer y han contestado el cuestionario dos de dichos proveedores.

(22) Al inicio de la investigación, se contactó a todas las asociaciones de usuarios y usuarios conocidos. Diecisiete usuarios han respondido al cuestionario. Veinte asociaciones de usuarios de dieciséis Estados miembros se han dado a conocer y han formulado observaciones.

7. **Verificación de la información recibida**

(23) La Comisión ha recabado y verificado toda la información que ha considerado necesaria para determinar la probabilidad de una continuación o de una reaparición de la subvención y del consiguiente perjuicio, así como el interés de la Unión. Se han llevado a cabo visitas de inspección a las oficinas de la Administración india y a las siguientes partes interesadas:

a) *Productores exportadores*

— Dhunseri Petrochem and Tea Limited, Calcuta, India;

▼B

— Reliance Industries Limited, Navi Mumbai, India;

b) *Productores de la Unión*

— Indorama Polymers Europe, UAB, Países Bajos;

— Equipolymers, Italia, Alemania;

— Neo Group, UAB, Lituania;

— Novapet SA, España;

c) *Usuarios de la Unión*

— Coca-Cola Europe, Bélgica;

— Nestlé Waters France, Francia.

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto afectado

(24) El producto afectado por la presente reconsideración es el mismo que el de la investigación original, a saber, PET con un índice de viscosidad igual o superior a 78 ml/g, según la norma ISO 1628-5, originario de la India. Se clasifica actualmente en el código NC 3907 60 20.

2. Producto similar

(25) Al igual que en la investigación original y en la investigación relativa a la reconsideración, se ha podido comprobar que el producto afectado, es decir, el PET producido y vendido en los mercados nacionales del país afectado y el PET producido y vendido por los productores de la Unión presentan básicamente las mismas características físicas y químicas e idénticos usos. Por lo tanto, se consideran productos similares a tenor de lo dispuesto en el artículo 2, letra c), del Reglamento de base.

C. PROBABILIDAD DE UNA CONTINUACIÓN O DE UNA REAPARICIÓN DE LA SUBVENCIÓN

1. Introducción

(26) Sobre la base de la información contenida en la solicitud de reconsideración y en las respuestas al cuestionario de la Comisión, se han investigado los siguientes sistemas, que presuntamente implican la concesión de subvenciones:

Sistemas nacionales

a) Sistema de cartilla de derechos (Duty Entitlement Passbook Scheme - «DEPBS»)

b) Sistema de devolución de derechos («Duty Drawback Scheme, «DDS»)

c) Sistema centrado en el mercado («Focus Market Scheme», «FMS»)

d) Sistema centrado en el producto («Focus Product Scheme», «FPS»);

▼B

e) Sistema de bonos de incentivación para titulares de una calificación («Status Holder Incentive Scrip», «SHIS»)

f) Sistema de Autorizaciones Previas («Advance Authorisation Scheme», «AAS»)

g) Sistema de derechos preferenciales de importación sobre los bienes de equipo para industrias exportadoras («Export Promotion Capital Goods Scheme», «EPCGS»)

h) Sistema de zonas económicas especiales/unidades orientadas a la exportación («Special economic zones/export oriented units», «SEZ»/«EOU»)

i) Sistema de créditos a la exportación («Export Credit Scheme», «ECS»)

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

Sistemas regionales

k) Sistema de incentivos de Bengala Occidental de 1999 («West Bengal Incentive Scheme1999», «WBIS 1999»)

l) Sistema de incentivación de la inversión de capital del Gobierno de Gujarat («Gujarat Capital investment incentive scheme»).

m) Sistema de incentivación fiscal de las ventas del Gobierno de Gujarat («Gujarat Sales Tax Incentive Scheme», «GSTIS»);

n) Sistema de exención del derecho sobre la electricidad de Gujarat («Gujarat Electricity Duty Exemption Scheme», «GEDES);

o) Sistema de paquete de incentivos del Gobierno del Maharashtra («Package Scheme of Incentives», «PSI»).

(27) El sistema de la letra a) y los de las letras c) a h) se basan en la Ley n.º 22 de comercio exterior («Foreign Trade Act») de 1992, que entró en vigor el 7 de agosto, y en sus normas de desarrollo. La Ley de comercio exterior otorga a la Administración india la facultad de publicar órdenes («notifications») sobre política de exportación e importación. Dichas órdenes se recogen en los documentos o recopilaciones sobre política de comercio exterior que publica el Ministerio de Comercio cada cinco años y que se actualizan periódicamente. El documento sobre política de comercio exterior que afecta al PIR de la presente investigación se titula Política de comercio exterior, 2009-2014 («Foreign Trade Policy 2009-2014», «FTP 09-14»). La Administración india también recopila en el Manual de procedimientos, volumen I («Handbook of Procedures, Volume I», «HOP I 09-14») los procedimientos por los que se rige el documento «FTP 09-14». Este Manual de procedimientos también se actualiza periódicamente.

(28) El sistema de la letra b) se basa en la sección 75 de la Ley de Aduanas («Customs Act») de 1962, en la sección 37 de la Ley de Impuestos Especiales Nacionales («Central Excise Act») de 1994, en las secciones 93A y 94 de la Ley Presupuestaria («Financial Act») de 1994 y en las Normas reguladoras de la devolución de los impuestos sobre los servicios, de los impuestos especiales nacionales y de los derechos de aduana («Customs, Central Excise Duties and Service Tax Drawback Rules») de 1995. Los tipos de las devoluciones se publican periódicamente; los vigentes durante el PIR son los llamados Tipos generales de devolución de derechos aplicables a la industria de 2011-2012, («All Industry Rates (AIR) of Duty Drawback 2011-12»), publicados en la orden n.º 68/2011-Aduanas (N.T.), de 22 de septiembre de 2011. En el capítulo 4 del documento «FTP 09-14» también se hace mención del sistema de devolución de derechos como sistema de exención de derechos.

▼B

(29) El sistema de créditos a la exportación de la letra i) se basa en las secciones 21 y 35A de la Ley de regulación bancaria («Banking Regulation Act») de 1949, que otorga al Banco de Reserva de la India («Reserve Bank of India», «BRI») la facultad de supervisar a los bancos comerciales en materia de concesión de créditos a la exportación.

(30) El sistema de la letra j) se basa en la Ley del impuesto sobre la renta («Income Tax Act») de 1961, que se modifica anualmente mediante la Ley presupuestaria («Finance Act»).

(31) Compete al Gobierno de Bengala Occidental gestionar el sistema de la letra k), que se establece mediante la orden n.º 580-CI/H, de 22 de junio de 1999, de su Departamento de Comercio e Industria, sustituida por la orden n.º 134-CI/O/Incentive/17/03/I, de 24 de marzo de 2004.

(32) El sistema de la letra l) es administrado por el Gobierno de Gujarat y se basa en su política de incentivación industrial.

(33) El sistema de la letra m) es administrado por el Gobierno de Gujarat y se basa en su política de incentivación industrial.

(34) El sistema de la letra n) se basa en la Ley del derecho sobre la electricidad de Bombay («Bombay Electricity Duty Act») de 1958.

(35) El sistema de la letra o) es administrado por el Estado de Maharashtra y se basa en diversas órdenes del Departamento de Industria, Energía y Empleo del Gobierno de dicho Estado.

(36) La investigación ha puesto de manifiesto que durante el PIR los siguientes sistemas han estado confiriendo beneficios a los productores exportadores incluidos en la muestra para exportar el producto afectado:

Sistemas nacionales

a) Sistema de cartilla de derechos (Duty Entitlement Passbook Scheme - «DEPBS»)

b) Sistema de devolución de derechos («Duty Drawback Scheme, «DDS»)

c) Sistema centrado en el mercado («Focus Market Scheme», «FMS»)

d) Sistema de bonos de incentivación para titulares de una calificación («Status Holder Incentive Scrip», «SHIS»)

e) Sistema de Autorizaciones Previas («Advance Authorisation Scheme», «AAS»)

Sistemas regionales

f) Sistema de incentivos de Bengala Occidental de 1999 («West Bengal Incentive Scheme», «WBIS 1999»)

▼B

2. **Sistema de cartilla de derechos (Duty Entitlement Passbook Scheme - «DEPBS»)**

a) *Base jurídica*

(37) La descripción detallada del DEPBS figura en el capítulo 4.3 del documento titulado Política de comercio exterior («Foreign Trade Policy», «FTP- 09-14»), así como en el capítulo 4 del Manual de procedimientos, volumen I, («Handbook of Procedures, Volume I, «HOP I 09-14»).

b) *Admisibilidad*

(38) Puede acceder a este sistema todo fabricante exportador o comerciante exportador.

c) *Aplicación práctica*

(39) Todo exportador puede solicitar los créditos del sistema DEPBS, que se calculan como porcentaje del valor de los productos exportados al amparo de dicho sistema. Son las autoridades indias quienes determinan el tipo de los créditos del DEPBS de la mayoría de los productos, incluido el correspondiente al producto afectado. Dicho tipo se calcula, pues, con arreglo a las Normas de Importación y Exportación («Standard Input Output Norms», «SION») sobre la base del contenido en el producto que se exporta de los insumos presuntamente importados y de la incidencia de los derechos de aduana en dichos insumos presuntamente importados, independientemente de si se han abonado realmente los derechos o no. Durante el PIR de la presente investigación, el tipo del DEPBS correspondiente al producto afectado fue del 8 %, con un valor máximo de 58 INR/kg.

(40) Para poderse acoger a este sistema, la empresa ha de tener actividad exportadora. En el momento de efectuarse la operación de exportación, el exportador ha de presentar a las autoridades aduaneras indias una declaración en la que se indique que la exportación se acoge al DEPBS. Para que las mercancías puedan exportarse, las autoridades aduaneras indias han de emitir, durante el procedimiento de expedición, el correspondiente conocimiento de embarque para la exportación. En este documento figura, entre otras cosas, el importe del crédito del DEPBS que se concede para esa operación de exportación. Ese es el momento en el que conoce el exportador el beneficio que obtendrá. Una vez que las autoridades aduaneras han emitido el conocimiento de embarque para la exportación, la Administración india deja de tener poder discrecional sobre la concesión de ningún crédito al amparo del DEPBS. El tipo del crédito del DEPBS con el que calcular el beneficio correspondiente es el vigente en el momento de efectuar la declaración de exportación.

(41) Según se ha podido comprobar, de conformidad con las normas de contabilidad indias, los créditos del DEPBS pueden asentarse como ingreso en la contabilidad comercial con arreglo al principio del devengo una vez satisfecha la obligación de exportación. Dichos créditos pueden utilizarse para el pago de derechos de aduana en una importación de cualesquiera mercancías a excepción de todo bien de equipo y de las mercancías sujetas a restricciones de importación. Las mercancías importadas gracias a esos créditos pueden venderse en el mercado nacional (sujetas a la fiscalidad sobre las transacciones comerciales) o utilizarse de otro modo. Los créditos del DEPBS son libremente transferibles y válidos durante un período de veinticuatro meses a partir de la fecha de su concesión.

▼B

(42) Las solicitudes de créditos del DEPBS se presentan electrónicamente y pueden abarcar una cantidad ilimitada de operaciones de exportación. El plazo para presentar las solicitudes es de tres meses tras la exportación, pero, según queda claramente establecido en el apartado 9.3 del mencionado Manual de procedimientos, volumen I («HOP I 09-14»), siempre pueden tomarse en consideración las solicitudes recibidas una vez vencido dicho plazo de presentación previa imposición, no obstante, de una penalización de escasa cuantía (10 % del derecho).

(43) Según se ha podido comprobar, ambas empresas incluidas en la muestra han hecho uso de este sistema durante los tres primeros trimestres del PIR.

d) *Conclusión sobre el sistema DEPBS*

(44) El DEPBS ofrece subvenciones a tenor del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y del artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base. Todo crédito del DEPBS constituye una contribución financiera de la Administración india dado que acaba por emplearse en compensar los derechos de importación reduciendo de este modo los ingresos arancelarios de dicha Administración, que de otro modo serían exigibles. Además, el crédito del DEPBS confiere un beneficio al exportador porque mejora su liquidez.

(45) Por otro lado, el DEPBS está supeditado por ley a la cuantía de las exportaciones y, por tanto, se considera específico y sujeto a medidas compensatorias de conformidad con el artículo 4, apartado 4, párrafo primero, letra a), del Reglamento de base.

(46) No puede considerarse admisible este sistema de devolución de derechos o de devolución en casos de sustitución a tenor de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), del Reglamento de base. No se ajusta a las estrictas normas que se establecen en el anexo I, letra i), en el anexo II (definición y normas de devolución) y en el anexo III (definición y normas de devolución en casos de sustitución) del Reglamento de base. El exportador no tiene obligación alguna de utilizar en el proceso de fabricación las mercancías importadas libres de derechos y, además, el derecho preferencial no se calcula en función de los insumos reales utilizados. Por otra parte, no existe ningún sistema o procedimiento que permita verificar qué insumos se utilizan en el proceso de fabricación del producto exportado ni si se ha producido un pago excesivo de derechos de importación a tenor de lo dispuesto en el anexo I, inciso i), y en los anexos II y III del Reglamento de base. Por último, puede acceder al DEPBS todo exportador independientemente de si importa o no insumos. Para poderse beneficiar del derecho preferencial, basta con que exporte mercancías sin que tenga que demostrar que ha importado insumos. Así, pueden beneficiarse del DEPBS incluso los exportadores que adquieren todos sus insumos en el mercado local y no importan mercancías que puedan utilizarse como insumos.

▼B

e) *Extinción del sistema DEPB y transición al sistema DDS*

(47) Mediante la orden («circular») n.º 54 (RE-2010)/2009-2014, de 17 de junio de 2011, se realizó una última prórroga de tres meses del sistema DEPB hasta el 30 de septiembre de 2011 y, al no haberse realizado ninguna otra prórroga del DEPBS, se colige que este se extinguió de manera efectiva el 30 de septiembre de 2011. Por lo tanto, era preciso comprobar si procedía imponer medidas a tenor de lo dispuesto en el artículo 15, apartado 1, del Reglamento de base.

(48) La Administración india ha aclarado a la Comisión que, una vez extinguido el DEPBS, las empresas podían optar por los demás sistemas de exención de derechos que figuran en el capítulo 4 del documento «FTP 09-14», es decir, por el sistema de autorización previa («Advance Authorisation Scheme», «AAS») o por el sistema de devolución de derechos («Duty Drawback Scheme», «DDS»).

(49) La investigación ha revelado que las dos empresas incluidas en la muestra empezaron a acceder al sistema DDS inmediatamente después de haberse extinguido el DEPBS. Hay que señalar que el sistema DDS fue introducido en 1995 y que se solapó con el DEPBS en los años anteriores del PIR y durante los tres primeros trimestres de este. Sin embargo, los exportadores no podían optar por el DDS y por el DEPBS simultáneamente por las mismas exportaciones. Durante los tres primeros trimestres del PIR, el tipo del DDS fue del 2,2 %, con un límite máximo de 1,5 INR/kg, por lo que el DDS es menos generoso, y por tanto menos atractivo, que el DEPBS. La Administración india tomó medidas para organizar una transición armoniosa del DEPBS al DDS tal como ha quedado demostrado con la orden n.º 42/2011-Aduanas, de 22 de septiembre de 2011. En dicha orden se afirma que «este año el calendario de devoluciones [del derecho] incluye elementos que hasta la fecha se han estado acogiendo al DEPBS». En esa misma orden se señala también que «se ha decidido facilitar una transición armoniosa a los productos de los sectores que se han acogido al DEPBS incorporándolos al calendario de devoluciones. Transitoriamente, dichos productos experimentarán una modesta reducción del tipo del DEPBS de entre el 1 % y el 3 % en la mayoría de ellos». En otras palabras, la mencionada orden demuestra que a partir del 1 de octubre de 2011 se determinó el tipo de la devolución del derecho de tal modo que confiriera un beneficio similar al que ofrecía el extinguido DEPBS.

(50) A partir del 1 de octubre de 2011, el tipo del DDS aplicable al producto afectado se incrementó del 2,2 % al 5,5 % del valor FOB y el límite máximo asociado se incrementó de 1,5 INR/kg a 5,5 INR/kg. Según se ha podido comprobar, este nuevo tipo confería niveles similares de subvención a los ofrecidos hasta el 30 de septiembre de 2011 por el DEPBS con su tipo del 8 % y su valor máximo de 58 INR/kg. Por lo general y en función de los precios del PET vigentes durante el PIR, se aplicaba el límite del DEPBS, lo que producía un beneficio teórico de 4,64 INR/kg o del 5,8 %. En el caso del DDS no se aplicaba ningún límite de tal modo que el beneficio teórico ascendía al 5,5 %.

▼B

(51) La investigación ha confirmado el argumento que se expone en el anterior considerando. El margen medio anual de subvención de las empresas incluidas en la muestra era del 5,5 % y del 6 % en el caso del DEPB y del DDS, respectivamente.

(52) La comparación del funcionamiento de ambos sistemas demuestra, pues, que comparten numerosas características.

(53) Los considerandos (47) y (48) a (51) demuestran, además, que, aunque el DEPBS se ha extinguido, la transición armoniosa al sistema DDS ha permitido mantener sus beneficios a un nivel casi idéntico. Cabe concluir, por lo tanto, que las subvenciones no han sido retiradas a tenor de lo dispuesto en el artículo 15, apartado 1, del Reglamento de base y que el DEPBS está sujeto a medidas compensatorias.

(54) Tras la comunicación de los principales hechos y consideraciones, un productor exportador sostuvo que el DEPBS había sido retirado y, por tanto, no debía ser objeto de medidas compensatorias. En respuesta a esto, hay que señalar que, como también se ha explicado en el considerando (47), el DEPBS finalizó el 30 de septiembre de 2011. No obstante, las subvenciones han continuado y los exportadores tienen la posibilidad, como alternativa al DEPBS, de solicitar y recibir prestaciones en virtud, por ejemplo, del DDS o del AAS. Por lo tanto, este argumento ha sido rechazado.

f) *Cálculo del importe de la subvención*

(55) De conformidad con el artículo 3, apartado 2, y con el artículo 5 del Reglamento de base, se ha calculado el importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias en función del beneficio obtenido durante el PIR por el beneficiario. Por lo tanto, cabe concluir que el DDS confiere un beneficio a todo exportador que realice una operación de exportación al amparo de dicho sistema. En ese momento, la Administración india puede eximir a la empresa del pago de los derechos de aduana, lo cual constituye una contribución financiera a tenor de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), del Reglamento de base. Una vez que las autoridades aduaneras han expedido un conocimiento de embarque en el que conste el importe del crédito que se concede al amparo del sistema DEPB para llevar a cabo la operación de exportación, la Administración india deja de tener poder discrecional sobre la concesión de la subvención. Por ello, es menester evaluar el beneficio que otorga el DEPBS sumando la totalidad de los créditos obtenidos en la totalidad de las operaciones de exportación que se hayan acogido a este sistema durante el PIR.

(56) De conformidad con el artículo 7, apartado 1, letra a), del Reglamento de base, si se concluye que las alegaciones están fundamentadas, se sustraen de los créditos concedidos los gastos que se hayan tenido que afrontar necesariamente para conseguir la subvención con el fin de obtener el importe exacto de la subvención (numerador). De conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, la subvención se ha de conceder por el volumen de negocios generado durante el PIR por las exportaciones del producto afectado (denominador) porque la mencionada subvención depende de la cuantía de las exportaciones y no de las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.

▼B

(57) Por lo tanto, el tipo de las subvenciones concedidas a las empresas incluidas en la muestra al amparo de este sistema asciende al 3,78 % y al 4,42 %, respectivamente.

3. **Sistema de devolución de derechos («Duty Drawback Scheme, «DDS»)**

a) *Base jurídica*

(58) En las Normas sobre devolución de impuestos especiales nacionales y derechos de aduanas («Custom & Central Excise Duties Drawback Rules») de 1995, posteriormente modificadas por sucesivas órdenes, figura una descripción detallada del DDS.

b) *Admisibilidad*

(59) Puede acceder a este sistema todo fabricante exportador o comerciante exportador.

c) *Aplicación práctica*

(60) Todo exportador admisible puede solicitar una devolución de derechos, que se calcula como porcentaje del valor FOB de los productos exportados al amparo de este sistema. Compete a la Administración india fijar el tipo de las devoluciones correspondientes a una serie de productos, entre los que figura el producto afectado. Dicho tipo se determina en función de la cantidad media o del valor medio de los materiales utilizados como insumos en la fabricación del producto y del valor medio de los derechos pagados por dichos insumos. El tipo se determina, además, al margen de que realmente se hayan pagado derechos de importación o no. El tipo del DDS correspondiente al producto afectado durante el PIR de la presente investigación era del 5,5 % por un valor máximo de 5,5 INR/kg.

(61) Para poder acceder a este sistema, la empresa ha de tener actividad exportadora. Al introducir los datos de la expedición en el servidor del servicio de aduanas (ICEGATE), las autoridades aduaneras han de indicar que la exportación se efectúa al amparo del sistema DDS y fijar el importe de la subvención de manera definitiva e irrevocable. Una vez que la compañía naviera ha presentado la declaración general de exportación («Export General Manifest», «EGM») y las autoridades aduaneras la han cotejado con los datos del correspondiente conocimiento de embarque para la exportación, se cumplen todas las condiciones para autorizar la devolución de derechos mediante pago directo en la cuenta bancaria del exportador o mediante letra de cambio.

(62) El exportador también tiene que demostrar de que ha cobrado lo que corresponda por la exportación aportando un certificado bancario («BRC»). Puede presentarse dicho certificado con posterioridad al pago de la devolución si bien la Administración india recuperaría dicho importe en caso de que el exportador no lo presente en un plazo determinado.

(63) El importe de la devolución puede destinarse a cualquier fin.

(64) Según se ha podido comprobar, de conformidad con las normas de contabilidad indias el importe de la devolución de derechos puede asentarse como ingreso en la contabilidad comercial con arreglo al principio del devengo tras el cumplimiento de la obligación de exportación.

▼B

(65) Según se ha podido averiguar, durante el último trimestre del PIR las empresas incluidas en la muestra recurrieron efectivamente al sistema DDS.

d) *Conclusión sobre el DDS*

(66) El DDS suministra subvenciones con arreglo al artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y al artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base. La devolución de derechos constituye una contribución financiera de la Administración india. Además, la devolución de derechos de aduana confiere un beneficio al exportador porque mejora su liquidez.

(67) Por otro lado, la devolución de derechos al amparo del sistema DDS está supeditada por ley a la cuantía de las exportaciones y, por lo tanto, se considera específica y sujeta a medidas compensatorias de conformidad con el artículo 4, apartado 4, párrafo primero, letra a), del Reglamento de base.

(68) No puede considerarse admisible este sistema de devolución de derechos o de devolución en casos de sustitución a tenor de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), del Reglamento de base. No se ajusta a las estrictas normas que se establecen en el anexo I, letra i), en el anexo II (definición y normas de devolución) y en el anexo III (definición y normas de devolución en casos de sustitución) del Reglamento de base.

(69) Por otra parte, no existe ningún sistema o procedimiento que permita verificar qué insumos se utilizan en el proceso de fabricación del producto exportado ni si se ha producido un pago excesivo de derechos de importación a tenor de lo dispuesto en la letra i) del anexo I y en los anexos II y III del Reglamento de base. Por último, cualquier exportador puede acogerse al DDS, independientemente de si importa o no insumos. Para poderse beneficiar del derecho preferencial, basta con que exporte mercancías sin que tenga que demostrar que ha importado insumos. Así pues, pueden beneficiarse del DDS incluso los exportadores que adquieran todos sus insumos en el mercado nacional y que no importen mercancías que puedan utilizar como insumos.

(70) Ello viene confirmado por la orden n.º 24/2001 de la Administración india, en la que se afirma con toda claridad que «[los tipos de las devoluciones de derechos] no guardan relación con el modelo real de consumo de insumos ni con la incidencia real generada en los insumos de determinados exportadores o en partidas concretas […]»; en dicha orden se dan instrucciones a las autoridades regionales para que «las autoridades aduaneras locales no insistan en pedir pruebas del [pago] real de derechos por insumos importados o de origen nacional […] junto con [la solicitud de devolución] presentada por los exportadores».

(71) Por todo ello, cabe concluir que el DDS está sujeto a derechos compensatorios.

▼B

e) *Cálculo del importe de la subvención*

(72) De conformidad con el artículo 3, apartado 2, y con el artículo 5 del Reglamento de base, se ha calculado el importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias en función del beneficio obtenido durante el PIR por el beneficiario. Por lo tanto, cabe concluir que el DDS confiere un beneficio a todo exportador que realice una operación de exportación al amparo de dicho sistema. En ese momento, la Administración india puede hacer efectiva la devolución, lo cual constituye una contribución financiera a tenor de lo dispuesto en el artículo 3, punto 1, letra a), inciso ii), del Reglamento de base. Una vez que las autoridades aduaneras han expedido el correspondiente conocimiento de embarque para la exportación en el que conste, entre otras cosas, el importe de la devolución que se concede para realizar dicha operación de exportación, la Administración india deja de tener poder discrecional sobre la concesión de la subvención. Por todo ello, conviene evaluar el beneficio que otorga el DDS sumando la totalidad de los créditos obtenidos en las operaciones de exportación que durante el PIR se hayan acogido a este sistema.

(73) De conformidad con el artículo 7, apartado 1, letra a), del Reglamento de base, si se concluye que las alegaciones están fundamentadas, se sustraen de los créditos concedidos los gastos que se hayan tenido que afrontar necesariamente para conseguir la subvención con el fin de obtener el importe exacto de la subvención (numerador). De conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, el importe de la subvención se ha de conceder por el volumen de negocios generado durante el PIR por las exportaciones del producto afectado (denominador) porque la mencionada subvención depende de la cuantía de las exportaciones y no de las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.

(74) Por lo tanto, el tipo de las subvenciones concedidas a las empresas incluidas en la muestra al amparo de este sistema ascendía al 1,65 % y al 1,32 %, respectivamente.

4. **Sistema centrado en el mercado («Focus Market Scheme», «FMS»)**

a) *Base jurídica*

(75) La descripción detallada del sistema FMS figura en el apartado 3.14 del documento «FTP- 09-14», así como en el apartado 3.8 del «HOP I 09-14».

b) *Admisibilidad*

(76) Puede acceder a este sistema todo fabricante exportador o comerciante exportador.

c) *Aplicación práctica*

(77) Con arreglo a este sistema pueden beneficiarse de un derecho preferencial del 3 % del valor FOB todos los productos exportados a los países que figuran en los cuadros 1 y 2 del apéndice 37(C) del documento «HOP I 09-14». Asimismo, a partir del 1 de abril de 2011 también pueden beneficiarse de un derecho preferencial del 4 % del valor FOB todos los productos exportados a los países que figuran en el cuadro 3 del apéndice 37(C) («Special Focus Markets»). Hay determinados tipos de operaciones de exportación que quedan excluidos del sistema, por ejemplo, la exportación de mercancías importadas o transbordadas, las operaciones asimiladas a exportaciones, las exportaciones de servicios y el volumen de negocios generado por las exportaciones realizadas por unidades que operan en zonas económicas especiales / unidades centradas en la exportación. También quedan excluidos del sistema determinados tipos de productos, por ejemplo, los diamantes, los metales preciosos, los minerales, los cereales, el azúcar y los derivados del petróleo.

▼B

(78) El derecho preferencial al amparo del sistema FMS es libremente transferible y válido por un período de veinticuatro meses a partir de la fecha de expedición del correspondiente certificado por el que se autoriza dicho derecho preferencial. Dicho derecho preferencial puede utilizarse para el pago de los derechos de aduana correspondientes a la posterior importación de cualesquiera insumos o mercancías, incluida la de bienes de equipo.

(79) Una vez realizadas las exportaciones o expedidas las mercancías, el puerto desde el que se realizan las exportaciones expide el correspondiente certificado por el que se autoriza el derecho preferencial. En tanto en cuanto el solicitante proporcione a las autoridades copia de toda la documentación relacionada con la exportación (por ejemplo, el pedido de exportación, las facturas, los correspondientes conocimientos de embarque o los certificados bancarios que confirmen la exportación), la Administración india deja de tener poder discrecional sobre la concesión del derecho preferencial.

(80) Según se ha podido comprobar, las empresas incluidas en la muestra recurrieron durante el PIR a este sistema.

d) *Conclusión sobre el FMS*

(81) El sistema FMS concede subvenciones a tenor de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y en el artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base. Un crédito de derechos con arreglo al FMS es una contribución financiera de la administración india, ya que el crédito acabará por utilizarse para compensar los derechos de importación, reduciendo así los ingresos arancelarios de la administración india que de otro modo serían exigibles. Además, la exención de derechos al amparo del sistema FMS confiere un beneficio al exportador porque mejora su liquidez.

(82) Por otro lado, el FMS está supeditado por ley a la cuantía de las exportaciones y, por tanto, se considera específico y sujeto a medidas compensatorias de conformidad con el artículo 4, apartado 4, párrafo primero, letra a), del Reglamento de base.

(83) No puede considerarse este sistema un sistema admisible de devolución de derechos o de devolución en casos de sustitución a tenor de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), del Reglamento de base. No se ajusta a las estrictas normas que se establecen en el anexo I, letra i), en el anexo II (definición y normas de devolución) y en el anexo III (definición y normas de devolución en casos de sustitución) del Reglamento de base. El exportador no tiene obligación alguna de utilizar en el proceso de fabricación las mercancías importadas libres de derechos y, además, el derecho preferencial no se calcula en función de los insumos reales utilizados. Por otra parte, no existe ningún sistema o procedimiento que permita verificar qué insumos se utilizan en el proceso de fabricación del producto exportado ni si se ha producido un pago excesivo de derechos de importación a tenor de lo dispuesto en la letra i) del anexo I y en los anexos II y III del Reglamento de base. Por último, puede acceder al FMS todo exportador independientemente del hecho de que importe

▼B

insumos o no. Para poderse beneficiar del derecho preferencial, basta con que exporte mercancías sin que tenga que demostrar que ha importado insumos. Así pues, pueden beneficiarse del FMS incluso los exportadores que adquieren todos sus insumos en el mercado nacional y no importan mercancías que puedan utilizarse como insumos. Además, todo exportador puede aprovechar el derecho preferencial del sistema FMS para importar bienes de equipo aunque estos no entren en el ámbito de aplicación de los sistemas admisibles de devolución de derechos a tenor de lo dispuesto en el anexo I, letra i), del Reglamento de base dado que dichos bienes no se consumen en la fabricación de los productos exportados.

e) *Cálculo del importe de la subvención*

(84) El importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias se ha calculado en función del beneficio obtenido durante el PIR por el beneficiario, asentado como ingreso en la fase de la exportación, con arreglo al principio del devengo, por el productor exportador que haya colaborado. De conformidad con el artículo 7, apartados 2 y 3, del Reglamento de base, el importe de la subvención (numerador) se concede por el volumen de negocios generado durante el PIR por las exportaciones (denominador) porque la mencionada subvención depende de la cuantía de las exportaciones y no de las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.

(85) El tipo de las subvenciones concedidas durante el PIR a las empresas solicitantes incluidas en la muestra al amparo de este sistema ascendía al 0,19 % y al 0,87 %, respectivamente.

5. **Sistema de bonos de incentivación para titulares de una calificación («Status Holder Incentive Scrip», «SHIS»)**

a) *Base jurídica*

(86) La descripción detallada del SHIS figura en el capítulo 3.16 del documento «FTP- 09-14», así como en el apartado 3.10 del «HOP I 09-14». La descripción detallada de las distintas categorías de calificación figura en los apartados 3.10.1 a 3.10.4 del documento «FTP 09-14», así como en los apartados 3.1 a 3.5 del «HOP I 09-14».

b) *Admisibilidad*

(87) Puede acceder a este sistema todo fabricante exportador o todo comerciante exportador que haya obtenido una calificación.

c) *Aplicación práctica*

(88) Puede obtener una calificación todo fabricante exportador o todo comerciante exportador. En función del rendimiento de sus exportaciones durante el año en curso y una serie de años anteriores, se concede a los solicitantes una de las siguientes calificaciones: Export House, Star Export House, Trading House, Star Trading House, Premier Trading House.

(89) Los titulares de una calificación pueden solicitar un derecho preferencial al amparo del SHIS equivalente al 1 % del valor FOB por las exportaciones efectuadas en los sectores que se especifican en el apartado 3.16.4 del documento «FTP 09-14», a saber, el del cuero (a excepción del cuero curtido), el textil y el del yute, el de la artesanía, el de la ingeniería (a excepción de varios subsectores), y el de los plásticos y productos químicos básicos (a excepción de los productos farmacéuticos). Dado que el producto afectado es un tipo de plástico, se puede acoger a este sistema.

▼B

(90) La concesión de un derecho preferencial al amparo del sistema SHIS no es transferible y ha de utilizarse para pagar los derechos de aduana correspondientes a la importación de los bienes de equipo empleados en la fabricación de los productos de alguno de los sectores mencionados.

(91) Ningún solicitante puede beneficiarse del SHIS por las exportaciones que tenga previsto realizar durante el año en que ya se haya estado beneficiando de un derecho nulo al amparo del Sistema de derechos preferenciales de importación sobre los bienes de equipo para industrias exportadoras («Export Promotion Capital Goods», «EPCG»).

(92) El sistema SHIS se creó en 2009 para subvencionar las exportaciones realizadas en 2009-2010 y 2010-2011 y desde entonces se ha venido prorrogando todos los años. La última vez se prorrogó hasta el 31 de marzo de 2013 (véase la orden n.º 07/2012-Aduanas, de 9 de marzo de 2012).

(93) Según se ha podido comprobar, de conformidad con las normas de contabilidad indias los créditos del SHIS pueden asentarse como ingresos en la contabilidad comercial con arreglo al principio del devengo tras el cumplimiento de la obligación de exportación.

(94) La investigación ha revelado que durante el PIR únicamente se acogió a este sistema una de las dos empresas de la muestra, y que la otra no pudo hacerlo como consecuencia de la disposición a la que se refiere el considerando (90).

d) *Conclusión sobre el SHIS*

(95) El SHIS ofrece subvenciones con arreglo al artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y al artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base. Toda concesión de un derecho preferencial al amparo del sistema SHIS constituye una contribución financiera de la Administración india dado que acaba por emplearse en compensar los derechos de importación reduciendo de este modo los ingresos arancelarios de dicha Administración, que de otro modo serían exigibles. Además, la concesión de un derecho preferencial al amparo del sistema SHIS confiere un beneficio al exportador porque mejora su liquidez.

(96) Por otro lado, el sistema SHIS está supeditado por ley a la cuantía de las exportaciones y, por lo tanto, se considera específico y sujeto a medidas compensatorias de conformidad con el artículo 4, apartado 4, párrafo primero, letra a), del Reglamento de base.

(97) No puede considerarse este sistema un sistema admisible de devolución de derechos o de devolución en casos de sustitución a tenor de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), del Reglamento de base. No se ajusta a las estrictas normas que se establecen en el anexo I, letra i), en el anexo II (definición y normas de devolución) y en el anexo III (definición y normas de devolución en casos de sustitución) del Reglamento de base. Además, la concesión de un derecho preferencial se puede utilizar para pagar los derechos correspondientes a la importación de bienes de equipo que no entren en el ámbito de aplicación de los sistemas admisibles de devolución de derechos a tenor de lo dispuesto en el anexo I, letra i), del Reglamento de base dado que dichos bienes no se consumen en la fabricación de los productos exportados.

▼B

e) *Cálculo del importe de la subvención*

(98) Se ha calculado el importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias en función del beneficio obtenido durante el PIR por el beneficiario, asentado como ingreso en la fase de la exportación, con arreglo al principio del devengo, por el productor exportador que haya aceptado colaborar. De conformidad con el artículo 7, apartados 2 y 3, del Reglamento de base, el importe de la subvención (numerador) se concede por el volumen de negocios generado durante el PIR por las exportaciones (denominador) porque la mencionada subvención depende de la cuantía de las exportaciones y no de las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.

(99) El tipo de las subvenciones concedidas durante el PIR a la única empresa incluida en la muestra ascendía al 1 %.

6. **Sistema de derechos preferenciales de importación sobre los bienes de equipo para industrias exportadoras («Export Promotion Capital Goods Scheme», «EPCGS»)**

a) *Base jurídica*

(100) La descripción detallada del sistema EPCGS figura en el capítulo 5 del documento «FTP- 09-14», así como en el capítulo 5 del «HOP I 09-14».

b) *Admisibilidad*

(101) Puede acceder a este sistema todo fabricante exportador y todo comerciante exportador «vinculados» a fabricantes auxiliares y proveedores de servicios.

c) *Aplicación práctica*

(102) Se permite a toda empresa importar bienes de equipo (nuevos y de segunda mano de hasta un máximo de diez años) a un tipo de derecho reducido a condición de que cumpla con la obligación de realizar la exportación. Para ello, la Administración india expide la correspondiente licencia al amparo del sistema EPCGS previa solicitud de la misma y previo pago de la tasa correspondiente. El sistema contempla la aplicación de un tipo de derecho de importación reducido del 3 % a todos los bienes de equipo importados con arreglo al sistema. Para poder cumplir con la obligación de que se efectúe la exportación, los bienes de equipo importados han de utilizarse en la producción de una determinada cantidad de mercancías destinadas a la exportación durante un período determinado. Según el documento «FTP 09-14», los bienes de equipo pueden importarse al amparo del sistema EPCGS con un tipo de derecho del 0 % si bien en este caso se dispone de un plazo menor para realizar la exportación obligatoria.

(103) El titular de una licencia EPCGS también puede obtener los bienes de equipo en el mercado nacional. En tal caso, el fabricante nacional de bienes de equipo puede beneficiarse de la importación, libre de derechos, de los componentes necesarios para fabricar tales bienes de equipo. El fabricante nacional también tiene la posibilidad de solicitar al titular de una licencia del sistema EPCGS el beneficio de las operaciones asimiladas a exportaciones en relación con el suministro de los bienes de equipo.

▼B

d) *Conclusión sobre el EPCGS*

(104) El EPCGS ofrece subvenciones a tenor del artículo 3, punto 1, letra a), inciso ii), y punto 2, del Reglamento de base. La reducción del derecho constituye una contribución financiera de la Administración india dado que su concesión reduce los ingresos arancelarios de dicha Administración, que de otro modo serían exigibles. Además, la reducción de derechos confiere un beneficio al exportador porque los derechos que no tiene que pagar en el momento de la importación mejoran la liquidez de su empresa.

(105) Por otro lado, el sistema EPCGS está supeditado por ley a la cuantía de las exportaciones dado que no pueden obtenerse las licencias sin el compromiso del solicitante de llevar a cabo la exportación. En consecuencia, se considera específico y sujeto a medidas compensatorias de conformidad con el artículo 4, apartado 4, párrafo primero, letra a), del Reglamento de base.

(106) El sistema EPCGS no puede considerarse un sistema admisible de devolución de derechos o de devolución en casos de sustitución a tenor del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), del Reglamento de base. Según el anexo I, letra i), del Reglamento de base, los sistemas admisibles no contemplan los bienes de equipo porque dichos bienes no se consumen en la producción de los productos exportados.

e) *Cálculo del importe de la subvención*

(107) De conformidad con el artículo 7, apartado 3, del Reglamento de base, el importe de la subvención se ha calculado sobre la base del derecho de aduana no abonado por los bienes de equipo importados repartido a lo largo de un período que refleja el tiempo normal de amortización de dichos bienes en la industria en cuestión. El importe así calculado, imputable al PIR, se ha ajustado añadiendo el interés vigente durante ese período con el fin de reflejar el pleno valor de la subvención a lo largo del tiempo. Se considera adecuado para ello el tipo de interés comercial vigente en la India durante el período de investigación. De conformidad con el artículo 7, apartado 1, letra a), del Reglamento de base, si se concluye que las alegaciones están fundamentadas, se sustraen los gastos que se hayan tenido que afrontar necesariamente para conseguir la subvención.

(108) De conformidad con el artículo 7, apartados 2 y 3, del Reglamento de base, el importe de la subvención se concede por el volumen de negocios generado durante el PIR por las exportaciones (denominador) porque la mencionada subvención depende de la cuantía de las exportaciones y no de las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.

(109) El tipo de las subvenciones concedidas durante el PIR a las empresas solicitantes incluidas en la muestra al amparo de este sistema ascendía al 0,55 % y al 0,56 %, respectivamente.

▼B

7. **Sistema de Autorizaciones Previas («Advance Authorisation Scheme», «AAS»)**

(110) Según se ha podido comprobar, durante el PIR solamente se acogió a este sistema una única empresa de la muestra. Sin embargo, dado que la investigación ha revelado que el beneficio obtenido por el solicitante es insignificante, no se ha proseguido con el análisis.

8. **Sistema de incentivos de Bengala Occidental de 1999 («West Bengal Incentive Scheme 1999», «WBIS 1999»)**

a) *Base jurídica*

(111) La descripción detallada de este sistema tal como lo aplica el Gobierno de Bengala Occidental figura en la orden n.º 580-CI/H, de 22 de junio de 1999, de su Departamento de Comercio e Industria.

b) *Admisibilidad*

(112) Pueden acceder a los beneficios de este sistema las empresas que creen nuevas instalaciones industriales o que lleven a cabo una ampliación a gran escala de instalaciones industriales ya existentes en zonas deprimidas. No obstante, existe una lista exhaustiva de sectores industriales no admisibles (lista de exclusión de sectores industriales) que impide a las empresas de determinados sectores de actividad beneficiarse de estos incentivos.

c) *Aplicación práctica*

(113) El Estado de Bengala Occidental concede a las empresas industriales admisibles una serie de incentivos en forma de diversos beneficios tales como la exención del impuesto nacional de actividades comerciales («central sales tax», «CST») y la exención del impuesto nacional del valor añadido («central value added tax», «CENVAT») por la venta de productos acabados con el fin de estimular el desarrollo industrial de zonas económicamente deprimidas de ese Estado.

(114) De conformidad con este sistema las empresas han de invertir en zonas deprimidas. Dichas zonas, que se corresponden con determinadas unidades territoriales de Bengala Occidental, se clasifican en diferentes categorías en función de su desarrollo económico; las zonas desarrolladas quedan excluidas del sistema. Los principales criterios para determinar el importe de los incentivos son el tamaño de la inversión y la zona en la que se halla o tenga previsto instalarse la empresa.

(115) Según se ha podido comprobar, durante el PIR solamente se acogió a este sistema una única empresa de la muestra.

d) *Conclusión*

(116) Este sistema ofrece subvenciones a tenor de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y en el artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base. Constituye una contribución financiera del Gobierno de Bengala Occidental dado que los incentivos concedidos, a saber, la exención del impuesto nacional de actividades comerciales («central sales tax», «CST») y la exención del impuesto nacional del valor añadido («central value added tax», «CENVAT») por la venta de productos acabados, reducen los ingresos fiscales que serían normalmente exigibles. Además, dichos incentivos benefician a las empresas dado que mejoran su situación financiera al no tener estas que pagar los impuestos normalmente exigibles.

▼B

(117) Por otra parte, el sistema es regionalmente específico a tenor de lo dispuesto en el artículo 4, apartado 2, letra a), y apartado 3, del Reglamento de base dado que únicamente pueden acceder a él las empresas que hayan invertido en zonas geográficas pertenecientes al Estado afectado. No pueden acogerse a él las empresas instaladas fuera de dichas zonas y, además, varía el nivel de beneficio en función de la zona de que se trate.

(118) Por todo ello, cabe concluir que el sistema «WBIS 1999» está sujeto a medidas compensatorias.

e) *Cálculo del importe de la subvención*

(119) El importe de la subvención se ha calculado sobre la base del importe del impuesto de actividades comerciales y del impuesto nacional del valor añadido de productos acabados normalmente exigibles durante el PIR, pero exentos de pago al amparo de este sistema. De conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, el importe de la subvención (numerador) se concede por el volumen total de las ventas durante el PIR (denominador) porque la mencionada subvención no depende de las exportaciones ni, por lo tanto, de las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas. El tipo de subvención obtenido ascendía al 1,36 %.

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

(120) De conformidad con las disposiciones del Reglamento de base, el importe de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios, expresadas *ad valorem* en el caso de los productores exportadores investigados, es del 7,53 % y del 8,17 %, respectivamente.

SISTEMA	DEPBS	DDS	FMS	SHIS	EPCG	WBIS	Total
EMPRESA	%	%	%	%	%	%	%
Dhunseri Petrochem & Tea Limited	3,78	1,65	0,19	exenta	0,55	1,36	7,53
Reliance Industries Limited	4,42	1,32	0,87	1,0	0,56	exenta	8,17

10. **Conclusiones sobre la probabilidad de una continuación o de una reaparición de las subvenciones**

(121) De conformidad con el artículo 18, apartado 2, del Reglamento de base, se ha examinado si la expiración de las medidas actualmente vigentes podía provocar la continuación o la reaparición de las subvenciones.

(122) Tal como se ha expuesto en los considerandos (26) a (118), se comprobó que durante el PIR los exportadores indios del producto afectado siguieron beneficiándose de subvenciones sujetas a medidas compensatorias concedidas por las autoridades indias.

(123) Los sistemas de subvención ofrecen beneficios recurrentes y no hay indicios de que estos beneficios vayan a desaparecer en un futuro próximo. Además, todo exportador tiene derecho a acceder a varios sistemas de subvención.

▼B

(124) También se ha estudiado la probabilidad de que, si se derogasen las medidas, aumentara significativamente el volumen de las exportaciones a la Unión.

(125) La India es un gran productor del producto afectado. A juzgar por la información recabada durante la investigación, la India disponía durante el PIR de una capacidad de producción aproximada de 700 000-900 000 toneladas, con unos planes de expansión previstos que la harán alcanzar las 1 600 000-1 800 000 toneladas en 2014. Por lo tanto, en 2014 el exceso de producción con respecto a la demanda interior será aproximadamente de 600 000-700 000 toneladas, lo que representa un 21 %-25 % del consumo total de la Unión durante el PIR.

(126) En estas circunstancias, los productores indios del producto afectado dependen en gran medida de la exportación y, por lo tanto, es probable que, de derogarse las medidas actualmente vigentes, aumente el volumen de las exportaciones a la Unión, que ya era muy significativo durante el PIR.

(127) Un productor exportador ha afirmado que el exceso de capacidad disminuiría después de 2014 y, por lo tanto, el exceso de capacidad solo sería temporal. Cabe señalar que se ha constatado que la supuesta disminución del exceso de capacidad después de 2014 está en línea con las previsiones del estudio de mercado. Se concluyó, por tanto, que esta alegación no modificaba el análisis relativo a la evolución del exceso de capacidad.

(128) Tras la comunicación, un productor exportador ha alegado que era inevitable que existiera un importante exceso de capacidad temporal, ya que, por lo general, la capacidad de producción solo puede aumentarse mediante grandes incrementos, debido al tamaño mínimo de las modernas fábricas de PET. En respuesta a esta observación, cabe señalar que durante el PIR y el año siguiente, se amplió la capacidad de producción al menos entre 150 000 y 200 000 toneladas. De ello se desprende que dicho razonamiento no puede justificar por sí solo el exceso de capacidad disponible para la exportación mencionado en el considerando (125). En cualquier caso, en este contexto la causa del exceso de capacidad disponible para las exportaciones no es pertinente. Por lo tanto, se rechaza la alegación.

(129) Algunas partes han alegado que el exceso de capacidad disponible para el desarrollo de las exportaciones de la India podría absorberse también por otros terceros países y que, por lo tanto, la Comisión no había evaluado adecuadamente el exceso de capacidad disponible para las exportaciones. No se ha asumido que la totalidad del exceso de capacidad disponible para las exportaciones se destine a la Unión. Por lo tanto, se rechaza la alegación.

(130) Por todo ello, cabe concluir que existe la probabilidad de una continuación de las subvenciones.

▼B

D. DEFINICIÓN DE INDUSTRIA DE LA UNIÓN

Producción de la Unión e industria de la Unión

(131) El producto similar es fabricado por trece productores de la Unión conocidos, que constituyen la industria de la Unión a tenor de lo dispuesto en el artículo 9, apartado 1, del Reglamento de base, en lo sucesivo «la industria de la Unión».

(132) Han colaborado y apoyado la investigación doce productores conocidos de la Unión, representados por el demandante en el caso de autos. El restante productor de la Unión conocido ha decidido no colaborar en la presente reconsideración.

(133) Para determinar la producción total de la Unión durante el PIR, se ha hecho uso de toda la información disponible sobre la industria de la Unión: respuestas al cuestionario, solicitud de reconsideración y datos de Eurostat.

(134) El mercado del PET de la Unión se caracteriza por un número relativamente elevado de productores que normalmente pertenecen a grupos mayores cuyas sedes centrales se hallan fuera de la Unión. Entre 2000 y 2012 la industria del PET de la Unión ha experimentado varios procesos de transición. El mercado se halla en un proceso de consolidación y recientemente ha conocido una serie de absorciones y cierres. Se siguen desarrollando nuevos productos tales como el PET reciclado o el bioPET junto con una empresa derivada de una industria de reciclaje relativamente reciente.

(135) Tras la comunicación, algunas partes argumentaron que la descripción de la situación de la industria de la Unión no era exacta, ya que cinco productores pertenecían en realidad a un gran grupo transnacional y otros tres productores estaban vinculados a empresas de embalaje de PET. Ninguno de estos hechos contradice la descripción que figura en el considerando (134), en la que se menciona explícitamente que los productores de la Unión pertenecen normalmente a grupos más grandes, como se ha indicado. La incidencia de esta concentración se aborda en el considerando (207). La evaluación de la incidencia del mercado cautivo se analiza en los considerandos (202) a (204).

(136) Como ya se ha indicado, dado el relativamente alto número de productores de la Unión que colaboraron, se constituyó una muestra de cuatro productores de la Unión, que representan más del 50 % de la producción y de las ventas de la producción total de la Unión del producto similar durante el PIR.

E. SITUACIÓN EN EL MERCADO DE LA UNIÓN

1. Consumo de la Unión

(137) El consumo de la Unión se ha determinado sobre la base del volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión, de los datos de Eurostat sobre el volumen de las importaciones y, por lo que respecta a los productores de la Unión que no han colaborado, de las estimaciones basadas en la solicitud de reconsideración.

▼B

(138) Tras el aumento registrado en 2009 y 2010, durante el PIR el consumo experimentó con respecto a 2008 un ligero descenso del 2 % con un total de 2 802 millones de toneladas.

Cuadro 1

Consumo

	2008	2009	2010	PIR
Volumen (toneladas)				
Consumo	2 868 775	2 934 283	2 919 404	2 802 066
Índice (2008 = 100)	*100*	*102*	*102*	*98*

Fuente: respuestas al cuestionario, solicitud de reconsideración y datos de Eurostat

2. **Volumen, cuota de mercado y precios de las importaciones procedentes de la India**

(139) A pesar de las medidas vigentes, las importaciones procedentes de la India aumentaron más del doble durante el período considerado pasando de las 46 313 toneladas de 2008 a las 96 678 toneladas del PIR.

(140) Por lo tanto, la cuota de mercado de la India pasó del 1,6 % de 2008 al 3,5 % durante el PIR hasta alcanzar un nivel muy superior a la cuota de mercado determinada en la última reconsideración por expiración (0,3 %).

(141) Durante el PIR el precio medio ascendía a 1 285 EUR/tonelada. Ello supone un aumento del precio del 22 % durante el período considerado, lo que se alcanzó durante el PIR tras una primera caída del 21 % en 2009.

Cuadro 2

Importaciones procedentes de la India

	2008	2009	2010	PIR
Volumen de las importaciones (en toneladas)	46 313	44 482	83 691	96 678
Índice (2008 = 100)	*100*	*96*	*181*	*209*
Precio medio	1 054	834	1 031	1 285
Índice (2008 = 100)	*100*	*79*	*98*	*122*
Cuota de mercado de las importaciones (%)	1,6	1,5	2,9	3,5

Fuente: Eurostat

3. **Importaciones procedentes de otros terceros países**

a) *Importaciones procedentes de Tailandia, Taiwán, Malasia e Indonesia*

(142) Como ya se ha indicado anteriormente, paralelamente a la presente investigación se ha llevado a cabo una reconsideración por expiración de las medidas antidumping sobre las importaciones procedentes de la India, de Indonesia, de Malasia, de Taiwán y de Tailandia.

▼B

(143) Durante el período considerado las importaciones procedentes de Indonesia, de Malasia, de Taiwán y de Tailandia aumentaron un 56 % a pesar de la disminución del 59 % que se estuvo registrando hasta 2010. Sin embargo, el volumen total de las importaciones se mantuvo por debajo del nivel *de mínimis*.

(144) La correspondiente cuota de mercado aumentó en consecuencia al pasar del 0,7 % de 2008 al 1,1 % durante el PIR.

(145) El precio medio ascendió a 1 310 EUR/tonelada durante el PIR, un 1,5 % por debajo del precio medio unitario de la industria de la Unión. Ello supone un aumento del precio del 27 % durante el período considerado, lo que se alcanzó durante el PIR tras una primera caída del 18 % en 2009.

Cuadro 3

Importaciones procedentes de la India, Indonesia, Malasia, Tailandia y Taiwán

	2008	2009	2010	PIR
Volumen de las importaciones procedentes de la India, Indonesia, Malasia, Tailandia y Taiwán (toneladas)	19 078	12 127	7 762	29 836
Índice (2008 = 100)	*100*	*64*	*41*	*156*
Cuota de mercado de las importaciones procedentes de Indonesia, Malasia, Taiwán y Taiwán (%)	0,7	0,4	0,3	1,1
Índice (2008 = 100)	*100*	*62*	*40*	*160*
Precio de las importaciones (EUR/t)	1 030	843	1 055	1 310
Índice (2008 = 100)	*100*	*82*	*102*	*127*

Fuente: Eurostat

b) *Importaciones procedentes de China, Emiratos Árabes Unidos, Irán y Pakistán*

(146) Con las medidas antidumping actualmente vigentes las importaciones procedentes de otros terceros países disminuyeron un 69 % durante el período considerado tras registrar un incremento del 49 % en 2009. Únicamente permanecieron estables las importaciones procedentes de China.

(147) La cuota de mercado de los países en cuestión disminuyó del 8,2 % de 2008 al 2,6 % del PIR, principalmente en los Emiratos Árabes Unidos (un 1,7 % durante el PIR) y en China (un 0,6 % durante el PIR).

(148) Durante el PIR el precio medio ascendió a 1 258 EUR/tonelada, un 5,5 % por debajo del precio medio unitario de la industria de la Unión. Ello supone un aumento del 24 % durante el período considerado, lo que se alcanzó durante el PIR tras una primera caída del 22 % en 2009.

▼B

Cuadro 4

Importaciones procedentes de China, Emiratos Árabes Unidos, Irán y Pakistán

	2008	2009	2010	PIR
Volumen de las importaciones procedentes de China, Emiratos Árabes Unidos, Irán y Pakistán (toneladas)	235 913	351 798	188 776	72 054
Índice (2008 = 100)	*100*	*149*	*80*	31
Cuota de mercado de las importaciones procedentes de China, Emiratos Árabes Unidos, Irán y Pakistán (%)	8,2	12,0	6,5	2,6
Índice (2008 = 100)	*100*	*146*	*79*	*31*
Precio de las importaciones (EUR/t)	1 016	789	949	1 258
Índice (2008 = 100)	*100*	*78*	*93*	*124*

Fuente: Eurostat

c) *Importaciones procedentes de otros terceros países no sujetos a medidas*

(149) El volumen de las importaciones procedentes de otros terceros países no sujetos a medidas tales como Omán, Corea del Sur, Rusia, México y Arabia Saudí aumentó un 59 % durante el período considerado tras experimentar un crecimiento del 71 % en 2009. Entre 2009 y el PIR, Omán se convirtió en el primer país exportador a la Unión.

(150) La cuota de mercado de esos países pasó del 9,7 % de 2008 al 15,8 % durante el PIR debido principalmente a que la cuota de las importaciones procedentes de Omán aumentó un 4,3 %. La cuota de Corea del Sur fue del 4 % durante el PIR, un 5 % inferior al nivel más alto alcanzado en 2009.

(151) Durante el PIR el precio medio ascendió a 1 273 EUR/tonelada, un 4,3 % inferior al precio medio unitario de la industria de la Unión. Eso representa un aumento del 10 % durante el período considerado, que se alcanzó en 2010 y durante el PIR tras una primera caída del 24 % en 2009. Durante el PIR el precio medio de las importaciones procedentes de Omán se mantuvo en los 1 310 EUR/tonelada, un 1,5 % inferior al precio medio unitario de la industria de la Unión. Durante el PIR el precio medio de las importaciones procedentes de Corea del Sur se mantuvo en los 1 294 EUR/tonelada, un 2,7 % inferior al precio medio unitario de la industria de la Unión.

Cuadro 5

Importaciones procedentes de otros terceros países

	2008	2009	2010	PIR
Volumen de las importaciones de otros terceros países (toneladas)	279 188	478 570	469 753	442 692
Índice (2008 = 100)	*100*	*171*	*168*	*159*

▼B

	2008	2009	2010	PIR
Cuota de mercado de las importaciones procedentes de otros terceros países (%)	9,7	16,3	16,1	15,8
Índice (2008 = 100)	*100*	*168*	*165*	*162*
Precio de las importaciones (EUR/t)	1 156	879	997	1 273
Índice (2008 = 100)	*100*	*76*	*86*	*110*
Principales exportadores (toneladas)				
Omán	0	52 632	95 646	120 286
Corea del Sur	177 341	254 451	183 801	114 346
Rusia	546	546	3	50 427
México	2 650	1 879	29 039	29 409
Arabia Saudí	230	20 454	50 108	24 756
Otros	98 422	148 609	111 156	103 468

Fuente: Eurostat

4. **Situación económica de la industria de la Unión**

(152) De conformidad con el artículo 8, apartado 4, del Reglamento de base, se han evaluado todos los factores e indicadores económicos que influían en la situación de la industria de la Unión durante el período considerado.

(153) Para poder cuantificar el perjuicio, se han calculado una serie de indicadores a nivel macroeconómico y a nivel microeconómico:

— los indicadores macroeconómicos correspondientes al total de la producción de la Unión generada por los productores europeos (producción, capacidad de producción, utilización de la capacidad, volumen de ventas, cuota de mercado, crecimiento, empleo, productividad, magnitud de los márgenes de subvención y recuperación del impacto de anteriores subvenciones) se han calculado en función de la información facilitada por la industria de la Unión, de la solicitud de reconsideración y de las estadísticas públicas;

— los indicadores microeconómicos correspondientes a los productores de la Unión incluidos en la muestra (existencias, precios medios por unidad, salarios, rentabilidad, rendimiento de las inversiones, flujo de caja, capacidad de reunir capital e inversiones) se han calculado sobre la base de la información por ellos facilitada.

(154) En junio de 2010 uno de los productores de la Unión incluidos en la muestra cedió una de sus instalaciones de producción, que fue adquirida por otro productor de la Unión. Dado que el análisis de los indicadores macroeconómicos se basa en los datos facilitados por los productores de la Unión, la cesión no tuvo ninguna repercusión en los indicadores ni en el análisis del perjuicio.

▼B

(155) Antes de pasar a analizar la cuestión, es preciso aclarar que a finales de 2010 y principios de 2011 hubo una serie de factores económicos globales que influyeron en la situación del mercado de la Unión, especialmente, en los precios y en el volumen de ventas del producto similar. Durante ese período cayó el suministro de algodón y ello produjo un aumento de la demanda de fibra de poliéster en el mercado asiático. Tanto el PET, como la fibra de poliéster dependen en gran medida de la misma materia prima, a saber, el ácido tereftálico purificado (en lo sucesivo, «ATP»). El incremento de la demanda de fibra de poliéster tuvo como consecuencia que el suministro de ATP fuera insuficiente y, por lo tanto, que aumentara el precio del PET. Dado que los productores de PET de Oriente Medio también dependen del ATP asiático, ello ocasionó una súbita caída de las importaciones de PET en la Unión. Al mismo tiempo, los principales proveedores de ATP de la Unión alegaron razones de *«fuerza mayor»*, que dieron lugar a más restricciones en la producción de PET en el mercado interior

4.1. *Comentarios de las partes*

(156) Algunas de las partes interesadas han cuestionado la validez del análisis del perjuicio con el argumento de que dicho análisis se basa en una información deficiente y, por lo tanto, vulnera el derecho de defensa de dichas partes interesadas. Concretamente, las partes interesadas argüían los siguientes argumentos.

(157) Alegaban algunas de ellas que los productores de la Unión no habían respetado las instrucciones para rellenar el cuestionario, según las cuales no se podían acumular datos procedentes de diferentes empresas. Colegían de ello que la información recabada era inexacta e incompleta, dado que las cifras que se comunicaron habían sido acumuladas por operador económico incluido en la muestra. A este respecto cabe señalar que la información ha sido correctamente recabada y verificada *in situ*. Según se ha podido comprobar, dicha información ofrece una imagen suficientemente precisa de la industria de la Unión y, por lo tanto, se rechaza tal alegación. Tras la divulgación de las conclusiones, las partes han reiterado su alegación. No se han presentado nuevos argumentos o pruebas Las mismas partes han reiterado su alegación, según la cual los datos proporcionados por una empresa de la muestra eran incompletos, ya que no se referían a todo el grupo, sino a una entidad concreta del grupo. Esta observación fue abordada en la fase de muestreo, tal como se explica en el considerando (18).

(158) Esas mismas partes alegaban que la Comisión había intentado subsanar las supuestas insuficiencias de la información recabada enviando nuevos cuestionarios. Cabe aclarar al respecto que efectivamente la Comisión envió nuevos cuestionarios, pero únicamente a los productores de la Unión no incluidos en la muestra con el fin de recabar información sobre los indicadores macroeconómicos pertinentes para la evaluación del perjuicio, es decir, que se pidió más información para completar la ya facilitada por los productores de la Unión incluidos en la muestra. Tras la comunicación, algunas partes han reiterado la alegación, sin aportar ningún nuevo argumento o presentar nuevas pruebas Por lo tanto, se rechaza la alegación de las partes interesadas.

▼B

(159) También alegaban esas mismas partes interesadas que la información facilitada por los productores incluidos en la muestra era contraria a las obligaciones que se establecen en el artículo 29 del Reglamento de base dado que se había facilitado con carácter confidencial información que no tenía dicho carácter y, por lo tanto, se había excluido dicha información del expediente consultable por el público. Es preciso señalar a este respecto que la información se clasificó como confidencial a petición de la parte que la presentó. Por lo tanto, a petición de las partes interesadas se ha revisado el carácter confidencial de la información presentada y, cuando ha procedido, se ha reclasificado dicha información para que pueda ser consultada por las partes interesadas previa aprobación por parte de las empresas implicadas. Por lo tanto, también se rechaza esta alegación.

4.2. *Indicadores macroeconómicos*

a) *Producción*

(160) En consonancia con la pérdida de cuota de mercado por parte de la industria de la Unión [véase el considerando (164)], la producción de la Unión disminuyó un 11 % entre 2008 y el PIR. La disminución de la producción de la Unión solamente se vio interrumpida en 2010 al registrar un aumento en comparación con 2009, aunque de todos modos se mantuvo un 4 % por debajo de su nivel de 2008. Durante el PIR todavía disminuyó más.

Cuadro 6

Producción total de la Unión

	2008	2009	2010	PIR
Producción (toneladas)	2 327 169	2 107 792	2 239 313	2 068 717
Índice (2008 = 100)	*100*	*91*	*96*	*89*

Fuente: Respuestas al cuestionario y solicitud de reconsideración

b) *Capacidad de producción y utilización de la capacidad*

(161) La capacidad de producción de la industria de la Unión se redujo un 23 % entre 2008 y el PIR. Esta tendencia obedece al cierre de varias instalaciones de fabricación, que se vio parcialmente compensado por la puesta en marcha de nuevas fábricas.

(162) La utilización de la capacidad pasó del 75 % de 2008 al 86 % del PIR. La mayor utilización de la capacidad se entiende por los esfuerzos de reestructuración de la industria de la Unión, tal como se explica en el considerando (134).

Cuadro 7

Capacidad de producción y utilización de la capacidad

	2008	2009	2010	PIR
Capacidad de producción (toneladas)	3 118 060	2 720 326	2 625 244	2 393 516
Índice	*100*	*87*	*84*	*77*

▼B

	2008	2009	2010	PIR
Utilización de la capacidad (%)	75	77	85	86
Índice (2008 = 100)	*100*	*104*	*114*	*116*

Fuente: Respuestas al cuestionario y solicitud de reconsideración

c) *Volumen de ventas*

(163) El volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión ha seguido la misma evolución que la producción con una contracción del 6 % durante el período considerado.

Cuadro 8

Total de ventas de la industria de la Unión en la Unión

	2008	2009	2010	PIR
Ventas (toneladas)	2 288 283	2 047 305	2 169 423	2 160 807
Índice (2008 = 100)	*100*	*89*	*95*	*94*

Fuente: Respuestas al cuestionario y solicitud de reconsideración

d) *Cuota de mercado*

(164) Tras una primera caída del 13 % en 2009, la industria de la Unión recuperó parte de la cuota de mercado perdida por los Emiratos Árabes Unidos, Corea del Sur, Irán y Pakistán a pesar del aumento del volumen de las importaciones procedentes de la India, Omán y otros terceros países (Rusia, México y Arabia Saudí) durante el mismo período. En conjunto, la cuota de mercado de la industria de la Unión cayó un 3 % durante el período considerado.

Cuadro 9

Cuota de mercado de la industria de la Unión

	2008	2009	2010	PIR
Cuota de mercado de la industria de la Unión (%)	80	70	74	77
Índice (2008 = 100)	*100*	*87*	*93*	*97*

Fuente: respuestas al cuestionario, solicitud de reconsideración y datos de Eurostat

e) *Crecimiento*

(165) El mercado sufrió un estancamiento durante el período considerado. La industria de la Unión no pudo beneficiarse de ningún crecimiento; antes bien, a pesar de los esfuerzos realizados por reestructurarse, todavía perdió más cuota de mercado frente a unas importaciones cada vez mayores procedentes de los países no sujetos a ningún tipo de medidas. La leve disminución del consumo durante el PIR obedece a la temporal escasez de materia prima (ATP) tanto en la Unión, como en el mercado mundial.

▼B

f) *Empleo y productividad*

(166) Entre 2008 y el PIR el nivel de empleo de los productores de la Unión sufrió una caída del 41 %. La caída fue constante durante el período considerado, incluso en el año 2010, en que aumentó la producción [véase el considerando (160)]. Habida cuenta del aumento de la productividad, dicha caída no es sino un reflejo de los esfuerzos realizados por reestructurarse de una serie de productores de la Unión.

(167) Durante el período considerado la productividad de la mano de obra de la industria de la Unión, medida en volumen de producción en toneladas por persona empleada y por año, aumentó un 50 %. Ello pone de manifiesto que la producción se redujo más lentamente que el nivel de empleo y es indicativo del aumento de la eficiencia de la industria de la Unión. Todo ello se vio claramente en 2010, año en que cayó el nivel de empleo y la productividad fue un 37 % más alta que en 2008.

Cuadro 10

Empleo y productividad

	2008	2009	2010	PIR
Número de empleados	2 060	1 629	1 449	1 218
Índice	*100*	*79*	*70*	*59*
Productividad (toneladas/empleado)	1 130	1 294	1 545	1 698
Índice (2008 = 100)	*100*	*115*	*137*	*150*

Fuente: Respuestas al cuestionario y solicitud de reconsideración

g) *Magnitud del margen real de subvención*

(168) No puede considerarse insignificante el impacto que tiene en la industria de la Unión la magnitud del margen de subvención real de las importaciones indias dada la sensibilidad del mercado frente al precio de este producto. Cabe señalar que este indicador es más útil que otros para valorar la probabilidad de una reaparición del perjuicio. Si se derogan las medidas, es probable que se vuelvan a realizar importaciones subvencionadas y que sus volúmenes y sus precios tengan un impacto significativo dada la magnitud del margen de subvención.

h) *Recuperación del impacto de anteriores subvenciones*

(169) Aunque los indicadores hasta aquí examinados muestran una cierta mejora en algunos indicadores económicos de la industria de la Unión a raíz de la imposición de medidas compensatorias definitivas en 2001, también demuestran que la industria de la Unión sigue siendo vulnerable.

4.3. *Indicadores microeconómicos*

a) *Existencias*

(170) Durante el PIR el nivel de existencias era un 24 % superior al nivel registrado en 2008. Sin embargo, la relación entre el nivel de las existencias y el de la producción se ha mantenido en los niveles anteriores, es decir, entre el 5 % y el 6 %.

▼B

Cuadro 11

Existencias

	2008	2009	2010	PIR
Existencias de cierre	51 495	54 808	54 314	64 069
Índice (2008 = 100)	*100*	*106*	*105*	*124*

Fuente: Respuestas al cuestionario

b) *Evolución de los precios*

(171) Tras sufrir una primera caída del 16 % en 2009 debida principalmente a la crisis económica, los precios se recuperaron en 2010 hasta alcanzar niveles cercanos a los de 2008. Esta evolución fue seguida de un fuerte aumento del precio medio unitario durante el PIR, lo que supone un aumento durante el período considerado del 25 %.

(172) El repentino aumento de los precios durante el PIR ha de interpretarse en el contexto de la inesperada evolución del mercado del algodón a finales de 2010 y durante el primer trimestre de 2011. Como ya se ha indicado [véase el considerando (155)], el espectacular aumento del precio del algodón provocó un aumento de la demanda de fibra de poliéster, que compite con el PET por las mismas materias primas El aumento de la demanda de materia prima y, concretamente, de la de ATP hizo aumentar el precio del PET en Asia y Oriente Medio y posteriormente en la Unión. Además, el aumento del precio que se registró en ese momento en la Unión se vio potenciado a corto plazo por la escasez de ATP en la Unión debido a las razones de *«fuerza mayor»* alegadas por uno de los productores de ATP de la Unión

Cuadro 12

Precio de venta unitario en la Unión

	2008	2009	2010	PIR
Precio de venta unitario en la Unión (EUR/tonelada)	1 066	891	1 045	1 330
Índice (2008 = 100)	*100*	*84*	*98*	*125*

Fuente: Respuestas al cuestionario

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

(173) Habitualmente, el precio de venta del PET sigue la tendencia del precio de sus principales materias primas (básicamente, ATP y monoetilenglicol, en lo sucesivo, «MEG») dado que estas representan hasta el 90 % del coste total. El ATP es un derivado del petróleo, cuyo precio varía en función del precio del petróleo crudo. Ello genera una elevada volatilidad en el precio del PET.

(174) Además, el PET compite por las mismas materias primas que la fibra de poliéster, cuya producción depende de la disponibilidad de ATP en la misma medida que la producción de PET. Dado que para la industria textil la alternativa al algodón es la fibra de poliéster, el precio del PET también varía, por lo tanto, en función del mercado del algodón.

▼B

d) *Salarios*

(175) Durante el período considerado los salarios medios cayeron un 7 %. Esta reducción se produjo durante el PIR y mejoró la productividad anteriormente comentada [véase el considerando (167)].

Cuadro 13

Salarios

	2008	2009	2010	PIR
Salarios (media por persona)	54 512	56 014	54 876	50 784
Índice (2008 = 100)	*100*	*103*	*101*	*93*

Fuente: Respuestas al cuestionario

e) *Rentabilidad y rendimiento de las inversiones*

(176) La rentabilidad y el rendimiento de las inversiones mejoró sensiblemente entre 2008 y el PIR. El beneficio generado por las ventas en el mercado de la Unión pasó del -7,9 % de 2008 al 5,3 % del PIR y el rendimiento de las inversiones del -9,6 % al 10,6 %. El año 2008 se caracterizó por el rendimiento especialmente exiguo de uno de los productores de la Unión. Sin embargo, la mejora de la situación financiera de la industria de la Unión en 2009 y 2010, años en los que los precios se situaron por debajo de su nivel de 2008, demuestra la poca relación que existe entre precios y rentabilidad. Por el contrario, el aumento de la rentabilidad parece estar estrechamente relacionado con la mejor utilización de la capacidad y con la mejor productividad anteriormente mencionadas.

(177) Gracias a la evolución del mercado mundial al inicio de la campaña 2010-2011 y a los esfuerzos anteriormente mencionados por reestructurar y mejorar la eficiencia, en 2010 la industria de la Unión fue capaz de mejorar su rentabilidad hasta alcanzar durante el PIR el 5,3 %.

(178) Una de las partes interesadas alegó que esa evolución no estaba prevista y era demasiado extraordinaria como para considerarla representativa de la situación general de la industria de la Unión.

(179) Conviene señalar al respecto que a finales de 2011 y principios de 2012 la industria de la Unión se benefició del aumento del precio del PET dado que había fijado el precio del ATP antes de que se produjera la mencionada evolución del mercado. A juzgar por los datos estadísticos sobre la evolución posterior al PIR presentados por las partes, en 2012 se redujo ostensiblemente el margen de beneficio de los productores de PET. Eso confirma que efectivamente en 2011 (PIR) la rentabilidad se vio muy influida por factores económicos generales inesperados y temporales [véase el considerando (155)] que es poco probable que se vuelvan a producir y que no pueden de ningún modo considerarse permanentes ni representativos de la situación de la industria de la Unión

▼B

Cuadro 14

Rentabilidad y rendimiento de las inversiones

	2008	2009	2010	PIR
Rentabilidad de las ventas de la Unión (%)	– 7,9	1,6	4,8	5,3
Índice	*100*	*221*	*261*	*267*
Rendimiento de las inversiones (%)	– 9,6	2,3	8,9	10,6
Índice (2008 = 100)	*100*	*224*	*292*	*310*

Fuente: Respuestas al cuestionario

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

(180) Durante el período considerado mejoró notablemente el flujo de caja como consecuencia de la reciente mejora de la rentabilidad de la industria de la Unión.

Cuadro 15

Flujo de caja

	2008	2009	2010	PIR
Flujo de caja (EUR)	– 59 419 394	40 940 883	96 614 649	103 761 169
Índice (2008 = 100)	*100*	*269*	*363*	*375*
En % del volumen de negocios (%)	– 5,9	4,5	8,3	7,5
Índice (2008 = 100)	*100*	*176*	*242*	*229*

Fuente: Respuestas al cuestionario

(181) No hay indicios de que la industria de la Unión haya tenido dificultades para reunir capital, principalmente porque los productores de la Unión forman parte de grupos mayores.

g) *Inversiones*

(182) En general, el nivel de inversión se redujo un 35 % durante el período considerado. Las primeras inversiones realizadas en 2008 se redujeron bruscamente en 2009 y todavía no se han recuperado del todo.

Cuadro 16

Inversiones

	2008	2009	2010	PIR
Inversiones (miles EUR)	72 341 598	5 404 705	15 994 659	47 217 003
Índice (2008 = 100)	*100*	*7*	*22*	*65*

Fuente: Respuestas al cuestionario

▼B

5. **Conclusión sobre la situación de la industria de la Unión**

(183) El análisis de los datos macroeconómicos demuestra que durante el período considerado cayeron tanto la producción, como las ventas de la industria de la Unión. La cuota de mercado de la industria de la Unión todavía no se ha recuperado del todo de su primera caída registrada en 2009; durante el período considerado la caída registrada fue de tres puntos porcentuales (hasta alcanzar el 77 % durante el RIP). La disminución del empleo y de la capacidad obedece al actual proceso de reestructuración y ha de interpretarse en el contexto de una mayor utilización de la capacidad y de una mayor productividad.

(184) Al mismo tiempo, la mayor parte de los indicadores microeconómicos daba signos de mejora. La rentabilidad, el rendimiento de las inversiones y el flujo de caja aumentaron considerablemente, especialmente en 2010 y durante el PIR. En cambio, las inversiones cayeron en picado en 2009 y no se han recuperado desde entonces.

(185) En general, ha mejorado la situación económica de la industria. Sin embargo, esta mejora es relativamente reciente y se basa en cierta medida en la imprevista y temporal evolución del mercado que se registró a principios de 2010-2011 [véase el considerando (155)]. Así lo confirma, al parecer, la información disponible sobre la evolución del margen de la industria de la Unión en 2012 [véase el considerando (179)], que muestra una disminución con respecto al PIR.

(186) Habida cuenta del análisis aquí expuesto, la situación de la industria de la Unión ha mejorado y no parece existir ningún perjuicio importante. No obstante, a pesar de las tendencias aparentemente positivas y los importantes esfuerzos de reestructuración, la situación de la industria de la Unión sigue siendo frágil.

(187) Tras la comunicación, algunas partes se mostraron en desacuerdo con la conclusión de que la industria de la Unión seguía siendo frágil, y alegaron que la industria de la Unión presentaba un buen estado de salud y había evolucionado sustancialmente desde 1999. Cabe observar que, tal como se ha explicado en el considerando (184), a pesar de la mejora global y la consolidación, no todos los indicadores económicos evolucionaron positivamente durante el período considerado. Por ejemplo, disminuyeron la producción, los volúmenes de ventas y la cuota de mercado. Además, las mejoras han sido relativamente recientes y, tras el descenso de la rentabilidad de 2012, parecen de corta duración. Sobre esta base, se consideró que, aunque no se había demostrado que existiera un perjuicio importante en el PIR, la situación de la industria de la Unión seguía siendo frágil. Por tanto, se rechaza la alegación presentada.

(188) Tras la comunicación, algunas partes cuestionaron el uso de datos referentes al período posterior al PIR para analizar la situación económica de la industria de la Unión. En respuesta a esta alegación, se confirmó que se evaluó la situación de la industria de la Unión en el período considerado y, sobre esta base, no se determinó que existiera un perjuicio importante. Sin embargo, la evolución de la rentabilidad de la industria de la Unión después del PIR es, en este caso, principalmente pertinente en el contexto del carácter extraordinario de la evolución del mercado mundial en 2010-2011. Asimismo, ilustra la volatilidad típica de este sector. En consecuencia, se rechaza el argumento.

▼B

F. **PROBABILIDAD DE UNA REAPARICIÓN DEL PERJUICIO**

1. **Incidencia del volumen de importación previsto e impacto del precio en caso de derogación de las medidas**

(189) La investigación ha demostrado que han seguido subvencionándose las importaciones procedentes de la India y que no hay indicios de que en un futuro se vayan a reducir o a derogar dichas subvenciones.

(190) El análisis prospectivo del probable volumen de las importaciones a la Unión procedentes de la India revela que, habida cuenta de la capacidad excedentaria disponible para las exportaciones [véase el considerando (125)], del nivel de los precios y del atractivo del mercado de la Unión, es probable que, si se derogan las medidas, aumenten las importaciones en procedencia de la India hasta niveles superiores a los registrados durante el PIR. Una vez ampliada la capacidad según lo previsto, se estima que en un futuro próximo la capacidad excedentaria disponible para las exportaciones alcanzará aproximadamente las 600 000-700 000 toneladas, lo que representa más o menos del 21 % al 25 % del consumo total de la Unión durante el PIR.

(191) Dada la continuación de la subvención, cabe esperar que, si se levantan las medidas contra la India, siga bajando el precio de las importaciones procedentes de ese país. Además, como los exportadores tendrán que competir con las importaciones a bajo precio procedentes de otros países, es probable que bajen sus precios con el fin de aumentar su cuota de mercado en el mercado de la Unión.

(192) Por todo ello, es probable que la industria de la Unión se vea expuesta a importantes volúmenes de importación procedentes de la India a precios subvencionados inferiores a la media de los precios por ella practicados, lo cual socavaría la reciente mejora de su situación económica. Por lo tanto, si se derogan las medidas impuestas contra la India, es probable que reaparezca el perjuicio material.

2. **Capacidad de producción y capacidad excedentaria disponible para la exportación**

(193) Tal como ya se ha indicado en el considerando (125), los productores exportadores de la India disponen de potencial para aumentar el volumen de sus exportaciones al mercado de la Unión. Durante el período considerado la India aumentó notablemente su capacidad de producción [véase el considerando (125)]. Según la información disponible, cabe esperar que en un futuro próximo ese país incremente todavía más su capacidad y que se amplíe la distancia entre el consumo interno y la capacidad de producción disponible para las exportaciones de 600 000-700 000 toneladas. Esta capacidad excedentaria disponible para las exportaciones debe considerarse significativa, dado que, durante el PIR, representaba entre el 21 % y el 25 % del consumo actual de la Unión.

(194) Por lo tanto, aunque las importaciones a la Unión eran relativamente poco importantes, durante el período considerado aumentaron más del doble y existe el riesgo de que se desvíen a la Unión exportaciones significativas procedentes de la India.

▼B

3. **Pérdida de mercados de exportación**

(195) Actualmente, hay en vigor medidas de defensa comercial contra las importaciones indias en Turquía y Sudáfrica. La consiguiente probable pérdida de esos mercados de exportación para la India es un indicador más de que el mercado de la Unión puede efectivamente convertirse en objetivo de las exportaciones indias si se derogan las medidas actualmente vigentes.

(196) Tras la comunicación, algunas partes se mostraron en desacuerdo con las conclusiones relativas a la pérdida de los mercados de exportación de la India. Se alegó que ambos mercados eran mercados de exportación marginales, por lo que no podrían reorientarse a la Unión volúmenes de exportación significativos de estos mercados si se suprimieran las medidas. Cabe señalar que la mera existencia de medidas de defensa de la competencia en algunos mercados impide cualquier comparación significativa de la importancia relativa de los mercados con y sin medidas para un país determinado. Por otra parte, y contrariamente a lo alegado, no se consideró que los volúmenes de exportación de la India a estos mercados se reorientarían hacia el mercado de la Unión. En su lugar, se consideró que la existencia de medidas de defensa comercial en otros mercados de terceros países restringe la capacidad de absorción de los mercados de terceros países en lo que respecta al incremento previsto de la capacidad excedentaria disponible para las exportaciones en la India. Por tanto, se rechaza este argumento.

(197) La existencia de medidas de defensa comercial en terceros países también es un indicio de la probabilidad de que los precios practicados por las exportaciones indias se reproduzcan en el mercado de la Unión.

4. **Atractivo del mercado de la Unión**

(198) El mercado del PET de la Unión resulta atractivo por su tamaño y por sus precios dado que es el tercer mayor mercado del mundo, depende estructuralmente de las importaciones y adolece de precios más altos que los de otros mercados. Por lo que a la India se refiere, los precios de importación a la Unión suelen ser más altos que los practicados en otros terceros países y ello hace que el mercado de la Unión resulte más atractivo para las exportaciones indias. Todo ello queda bien ilustrado por el hecho de que las importaciones procedentes de la India han aumentado más del doble durante el período considerado a pesar de las medidas actualmente vigentes.

(199) El atractivo del mercado de la Unión para los exportadores viene también confirmado por el hecho de que la industria de la Unión ha seguido perdiendo cuota de mercado frente a las cada vez más numerosas importaciones procedentes de los países no sujetos a medidas. Ello es especialmente cierto en el caso de Corea del Sur, que en 2012 aumentó ostensiblemente sus exportaciones al mercado de la Unión una vez extinguidas las medidas impuestas a ese país.

5. **Otros factores**

(200) No se considera significativo el impacto en la industria de la Unión de las importaciones procedentes de otros terceros países no sujetos a medidas dado su bajo volumen de importación y la considerable contracción de su cuota de mercado durante el PIR.

▼B

(201) El volumen de las importaciones procedentes de otros terceros países no sujetos a medidas aumentó durante el período considerado, pero el precio medio de importación se mantuvo próximo al precio medio de la industria de la Unión. Por lo tanto, se considera limitado el impacto en la industria de la Unión de las importaciones procedentes de esos países.

6. **Mercado cautivo**

(202) Tras la comunicación, algunas partes alegaron que, debido a la integración vertical entre los transformadores y los productores de PET, una parte considerable del PET se había vendido para uso cautivo y no competía con las importaciones. También se alegó que la cuota de mercado cautivo era significativa, lo que afectaba a los resultados del análisis.

(203) Sobre la base de la información recogida a nivel de los productores de la Unión incluidos en la muestra, se constató que la proporción de las ventas cautivas no era significativa (inferior al 10 %). Cabe destacar que las partes en cuestión indicaron la presencia de productores de PET en el sector del embalaje en términos de la capacidad de producción de PET instalada, y no en términos de su cuota de mercado en el sector del embalaje. Por lo tanto, esta alegación sobre la proporción significativa de uso cautivo se consideró infundada. En cuanto a los niveles de precios, se constató que los precios de las ventas vinculadas y no vinculadas estaban en los mismos niveles.

(204) Por todos esos motivos, se concluyó que no era necesario un análisis diferenciado de la incidencia de las ventas cautivas y, por tanto, se rechazan las alegaciones de las partes.

7. **Comentarios de las partes**

(205) Algunas de las partes interesadas alegan que el perjuicio achacable a las importaciones procedentes de la India no existía durante el PIR según demuestra la relativa salud económica y los beneficios de la industria de la Unión. Efectivamente, no se ha determinado ninguna continuación del perjuicio en el caso que nos ocupa y, por lo tanto, la alegación de las partes coincide con los resultados de la investigación.

(206) Ahora bien, algunas de las partes alegan que hay otros factores tales como la ineficacia estructural de la industria de la Unión y su falta de inversión, así como factores coyunturales y estacionales (por ejemplo, unas condiciones meteorológicas adversas o la crisis económica) que sí pueden influir en la situación de la industria de la Unión. En relación con la primera cuestión, es menester señalar que ya se está produciendo la reestructuración de la industria de la Unión y que las mejoras conseguidas en materia de eficiencia sugieren que las alegaciones de las partes son infundadas. En cuanto a los factores coyunturales, si bien es cierto que en 2009 la crisis económica influyó en la situación de

▼B

la industria de la Unión, tal como se afirma en el considerando (171), sus efectos principales ya parecen haber remitido. En cuanto a la influencia del mal tiempo, eso podría explicar en parte la disminución del consumo durante el PIR, pero, por un lado, su supuesto impacto en la situación de la industria de la Unión no ha sido documentada y, por otro, el ligero descenso del consumo registrado en 2011 parece no estar relacionado sino con la escasez temporal de materias primas debida a la evolución del mercado mundial en 2011. A la vista de las conclusiones de la investigación no se justifica, pues, ninguna de esas alegaciones.

(207) También alegan algunas de las partes que es poco probable que reaparezca el perjuicio una vez se extingan las medidas actualmente vigentes dado que, gracias a su estructura (concentración e integración vertical), la industria de la Unión está a salvo del impacto de las importaciones. Aducen, además, que no es deseable ni posible en un futuro próximo empezar a utilizar PET importado debido a que las políticas y los contratos de compra y los procedimientos de homologación de los propietarios de las grandes marcas (usuarios intermedios) hacen que resulte muy difícil cambiar de proveedor de PET. Es preciso señalar que, según las conclusiones de la investigación, durante el período considerado la industria de la Unión ha seguido perdiendo cuota de mercado en beneficio de las importaciones; ello demuestra, por un lado, que la industria de la Unión no está a salvo del impacto de las importaciones y, por otro, que pasar a depender de las importaciones ya no es una hipótesis, sino que ya se está produciendo. Por lo tanto, se rechazan tales alegaciones.

(208) Tras la comunicación, algunas partes reiteraron la alegación de que la industria de la Unión estaba a salvo de la competencia potencial de las importaciones debido a su estructura. En primer lugar, en cuanto a la alegación sobre la posición dominante de uno de los grupos fabricantes en el mercado de la Unión, que controla a cinco productores, se observa que el mercado de la Unión es un mercado abierto con otros ocho productores que operan fuera de este grupo y una competencia creciente de las importaciones procedentes de terceros países, con y sin las medidas vigentes. En segundo lugar, la concentración es típica de este tipo de negocios basado en un producto básico cuya competitividad depende de las economías de escala. En tercer lugar, no se constató que exista en el mercado de la Unión un líder en materia de precios. Por último, las partes reiteraron que no se había analizado el impacto de las importaciones procedentes de los tres países afectados habida cuenta de la integración vertical de algunos productores de la Unión con la industria del embalaje o con productores de ATP. Como se explica en el considerando (205), sí se analizaron estos aspectos y se consideraron injustificados. Además, la verificación de las empresas afectadas por la integración vertical con los productores de materias primas confirmó que no existía ninguna ventaja comparativa, ya que las transferencias se realizaron a precios de mercado. Sobre la base de lo anterior, se rechaza la alegación de que la industria de la Unión está a salvo de la competencia.

▼B

(209) Por último, algunas de las partes sostienen que no hay elementos que respalden la conclusión de que la capacidad de exportación de la India tiene por objetivo el mercado de la Unión a «bajo precio» dado que i) la demanda interior de la India está aumentando y, según las previsiones, seguirá haciéndolo; ii) el exceso de producción de PET se consume interiormente y la competencia en los mercados de exportación no ha dado lugar a exportaciones a precios anormalmente bajos; iii) que el aumento de la capacidad de producción de Asia responde al aumento de la demanda prevista a nivel mundial. Es preciso señalar que, según las conclusiones de la presente investigación, el aumento previsto de la capacidad genera un exceso cada vez mayor de la capacidad de producción con respecto a la demanda interior. Además, los precios que practica la India en los mercados de los terceros países son inferiores a los de las importaciones indias a la Unión. A juzgar por las observaciones que se recogen en los considerandos (189) a (199), es probable que la industria de la India haya decidido subvencionar y exportar grandes volúmenes al mercado de la Unión a precios inferiores a la media de los practicados por la industria de la Unión si se derogan las medidas compensatorias. Por todos estos motivos se rechazan las alegaciones de las partes.

8. **Conclusión sobre la reaparición del perjuicio**

(210) De cuanto antecede se deduce que probablemente se redestinarán a la Unión grandes volúmenes de importaciones subvencionadas procedentes de la India si se derogan las medidas compensatorias. Por lo tanto, hay grandes probabilidades de que, si se mantienen las subvenciones, los precios de las importaciones acaben subcotizando los precios de la industria de la Unión. Además, es probable que los precios de dichas importaciones disminuyan todavía más si los productores exportadores indios intentan mejorar sus cuotas de mercado. Con toda probabilidad ello aumentaría la presión sobre los precios de la industria de la Unión con el previsible impacto negativo que dicha presión tendría para su situación.

(211) Durante el período considerado ha mejorado la situación de la industria de la Unión especialmente la productividad y la utilización de la capacidad, así como el margen de beneficio, que durante el PIR ha alcanzado un nivel próximo al objetivo de beneficio que se determinó durante la investigación original. Cabe concluir, por lo tanto, que, aunque la industria de la Unión todavía se halla en una situación difícil, durante el PIR no ha sufrido ningún perjuicio importante. Ahora bien, dada la probabilidad de que se produzca un importante aumento de las importaciones subvencionadas procedentes de la India y que dicho aumento acabe subcotizando los precios de venta de la industria de la Unión, es preciso concluir que muy probablemente se deteriorará todavía más la situación y reaparecerá el perjuicio material si se derogan las medidas compensatorias.

G. **INTERÉS DE LA UNIÓN**

(212) De conformidad con el artículo 31 del Reglamento de base, se ha examinado si el mantenimiento de las medidas compensatorias en vigor sería contrario al interés de la Unión en su conjunto. La determinación del interés de la Unión se basa en la apreciación de los diferentes intereses en juego. Se ha ofrecido a todas las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista de conformidad con el artículo 31, apartado 2, del Reglamento de base.

▼B

(213) Es menester recordar que ni en la investigación original ni en la última reconsideración por expiración se consideró que la adopción de medidas fuera contraria al interés de la Unión. Además, el análisis de la última reconsideración por expiración se llevó a cabo estando ya vigentes las medidas y, por lo tanto, la evaluación tiene en cuenta toda incidencia negativa que dichas medidas hayan podido tener en las partes afectadas.

(214) En este contexto, se ha examinado si, independientemente de las conclusiones sobre la probabilidad de una continuación de las subvenciones y de una reaparición del perjuicio, existen razones de peso que lleven a concluir que en este caso concreto no le interesa a la Unión mantener las medidas.

1. **Interés de la industria de la Unión**

(215) El mantenimiento de las medidas compensatorias con que se gravan las importaciones procedentes de la India ayudaría a la industria de la Unión a seguir reestructurándose y a mejorar todavía más su recién recuperada viabilidad económica porque de este modo se evitaría que quedara expuesta al ingente volumen de las importaciones subvencionadas por la India, al que por sí sola no podría hacer frente. Por lo tanto, la industria de la Unión seguiría obteniendo un beneficio del mantenimiento de las medidas compensatorias vigentes.

(216) Cabe concluir, por consiguiente, que el mantenimiento de las medidas compensatorias impuestas a la India redundaría en beneficio de la industria de la Unión.

2. **Interés de los importadores no vinculados de la Unión**

(217) Ninguno de los dos importadores no vinculados ha colaborado en la presente reconsideración. Pese a las medidas en vigor, no solamente se han seguido realizando importaciones en procedencia de la India durante el período considerado, sino que casi se han duplicado.

(218) Durante el PIR también alcanzaron una significativa una cuota de mercado las importaciones procedentes de otros terceros países no sujetos a medidas [véase el considerando (149)]. Por lo tanto, incluso con las medidas en vigor han tenido acceso los importadores a fuentes de suministro alternativas.

(219) Teniendo en cuenta que no existen pruebas de que las medidas vigentes estén afectando gravemente a los importadores, cabe concluir que la continuación de las medidas no afectará el interés de los importadores de la UE.

3. **Interés de los proveedores de materias primas de la Unión**

(220) La materia prima para la fabricación del producto afectado es el ATP o el MEG. Dos de los cinco proveedores conocidos de materia prima (uno de ATP y otro de MEG) cooperaron en la investigación respondiendo al cuestionario. Ambos proveedores de materia prima han manifestado su apoyo a la continuación de las medidas.

(221) La investigación mostró que el productor de ATP que cooperó representa una parte sustancial de las compras de ATP de todos los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el PIR. Dado que el ATP no tiene ningún otro uso en la Unión que la producción de PET, es razonable suponer que los productores de ATP dependen en gran medida de la industria del PET.

▼B

(222) En cuanto al proveedor de MEG que ha colaborado en la investigación, cabe decir que durante el PIR el MEG únicamente representaba una parte relativamente pequeña del volumen total de negocios de dicho proveedor. El PET no es el único uso posible ni el principal que tiene el MEG y, por lo tanto, sus productores son menos dependientes de la situación que esté atravesando la industria del PET. Por consiguiente, el mantenimiento de las medidas contra las importaciones subvencionadas de PET procedentes de la India tendría un impacto positivo, aunque probablemente limitado, en los proveedores de MEG.

(223) Sostienen los proveedores de materias primas que no dependen de los productores de PET de la Unión y que, de hecho, dos de los cuatro productores de la Unión incluidos en la muestra importan dichas materias primas.

(224) En relación con esta alegación, la investigación ha puesto de manifiesto que el material importado es fundamentalmente MEG, que también puede destinarse a usos distintos de los de la producción de PET. Los indicios recogidos muestran que las importaciones de ATP de la Unión son insignificantes. Por lo tanto, dicha alegación no altera las conclusiones por lo que se refiere a la dependencia de los productores de ATP de la producción de PET de la Unión.

(225) Por consiguiente, cabe concluir que el mantenimiento de las medidas contra las importaciones subvencionadas de PET procedentes de la India resultaría beneficioso para los productores de ATP y también, aunque en menor medida, para los proveedores de MEG. Por todo ello, el mantenimiento de las medidas impuestas a las importaciones procedentes de la India no sería contrario al interés de los proveedores de materias primas.

(226) Tras la comunicación, algunas partes alegaron que el ATP se exportaba y que, por lo tanto, no podía considerarse que los productores de ATP dependieran de la industria de la Unión. No se presentaron pruebas que corroboraran dicha alegación. Por lo tanto, se desestima dicho argumento de las partes, por considerarse infundado.

(227) Además, las mismas partes alegaron que la supresión de las medidas no tendría incidencia sobre los productores de ATP, ya que supuestamente los usuarios que cooperaron no pasarían a importar y seguirían comprando PET a la industria de la Unión. Por lo tanto, el nivel del consumo de ATP de la Unión seguiría siendo el mismo. Según las conclusiones de la investigación, durante el periodo considerado la industria de la Unión ha seguido perdiendo cuota de mercado en beneficio de las importaciones. Esto muestra que un posible cambio a las importaciones no es hipotético [véase el considerando (164)]. Por consiguiente, se rechaza esta alegación.

4. **Interés de la industria del reciclado del PET**

(228) Según la industria de la Unión, la situación de la industria del reciclado depende del precio sostenible del PET virgen (PET no reciclado) en el mercado de la Unión. Esta afirmación se basa en un comunicado de prensa de una asociación europea de recicladores de plástico según el cual el eventual levantamiento de las medidas impuestas sobre el PET virgen podría empeorar todavía más la situación del sector.

▼B

(229) Algunas de las partes interesadas se han mostrado en desacuerdo con el hecho de que la situación de la industria del reciclado dependa del precio sostenible del PET virgen en el mercado de la Unión y alegan que el precio del PET virgen y el del PET reciclado son independientes. Según dichas partes, el PET reciclado se utiliza principalmente en la producción de fibra de poliéster y, por lo tanto, no puede vincularse a la evolución de los precios del PET virgen. Sostienen, además, que el PET reciclado es utilizado exclusivamente por el sector del embotellado y que, por lo tanto, la industria no depende de los productores de PET. Añaden, por último, que la industria del reciclado no se ha dado a conocer como parte interesada en la presente investigación.

(230) Dado que la industria del reciclado no se ha dado a conocer en la presente investigación, no se ha podido comprobar con cifras reales ninguna de esas alegaciones. Por lo tanto, en general las medidas vigentes no serían contrarias al interés de la industria del reciclado de la Unión.

5. **Interés de los usuarios**

(231) El producto afectado se utiliza principalmente para fabricar botellas de agua y botellas de otras bebidas refrescantes sin alcohol. Su uso en la fabricación de otros envases (productos alimenticios, hojas, etc.) sigue siendo relativamente limitado. Las botellas de PET se fabrican en dos etapas: i) primero se hace una preforma mediante la inyección del PET en el molde y ii) a continuación se calientan las preformas y se transforman en botellas por soplado. La fabricación de botellas puede ser un proceso integrado (la misma empresa compra el PET, fabrica las preformas y las convierte en botellas por soplado) o limitarse a la segunda etapa (transformación de las preformas en botellas por soplado). Las preformas pueden transportarse con bastante facilidad porque son pequeñas y densas, mientras que las botellas vacías son frágiles y, debido a su tamaño, muy costosas de transportar.

(232) Sobre esta base, se han constituido dos grupos principales de usuarios intermedios para estudiar los efectos de las medidas en vigor: i) los transformadores y/o los fabricantes de botellas, que transforman escamas de PET en preformas (o botellas) y las venden para su tratamiento posterior; y ii) las embotelladoras, que soplan las preformas y rellenan las botellas; este grupo representa la mayor parte de los productores de agua mineral y de bebidas sin alcohol. Con frecuencia, son las propias embotelladoras las que se implican la industria del PET ya sea en operaciones integradas de fabricación de botellas o bien mediante contratos de «peaje» o suministro garantizado («tolling agreements») con empresas transformadoras o fabricantes de botellas subcontratadas a las que imponen el precio del PET que hayan negociado con el productor (suministro parcial garantizado o «soft tolling») o incluso comprando ellas mismas directamente el PET para sus propias botellas (suministro completo garantizado o «hard tolling»).

(233) Diecisiete (cinco transformadores y doce embotelladores) cooperaron en la investigación y respondieron al cuestionario. Los transformadores que cooperaron representaban el 22,7 % y los embotelladores el 13 % del consumo total de PET en la Unión. Las respuestas de las embotelladoras procedían de distintas filiales de empresas multinacionales (conocidas como propietarias de las marcas).

▼B

(234) Se ha determinado que los usuarios que han colaborado compraban el PET principalmente a los productores de la Unión y que únicamente una pequeña parte procedía de la importación. Las importaciones procedentes de la India representaban aproximadamente la mitad del total de las importaciones y, por lo tanto, una mínima parte del PET adquirido por los usuarios. Sin embargo, durante el PIR también alcanzaron una significativa una cuota de mercado las importaciones procedentes de otros terceros países no sujetos a medidas [véase el considerando (149)]. Por lo tanto, incluso con las medidas en vigor han tenido acceso los usuarios a fuentes de suministro alternativas.

6. **Argumentos de la industria de los usuarios**

(235) Los usuarios afirmaron verse afectados de forma significativa por los importantes aumentos del precio del PET de los últimos años, que no pueden transferirse a los minoristas ni los consumidores en el entorno económico actual. Se alegó que estos incrementos de precios son el resultado de la acumulación de muchos años de aplicación de las medidas de defensa comercial, que han protegido a los productores de la Unión de la competencia de las importaciones en un momento en que la industria del PET la Unión se ha concentrado e integrado más. Esa es la razón, siempre según ellos, por la que las medidas en vigor, al incidir supuestamente en el precio del PET, han acabado deteriorando la situación de las PYME y, especialmente, el empleo de la industria transformadora, el I+D y la competitividad en los mercados de la exportación. También alegan los usuarios que la pérdida de puestos de trabajo debido a las medidas en vigor supera el número de personas que actualmente trabajan en la industria del PET de la Unión.

6.1. *Sensibilidad a los precios y estructura de costes de los usuarios*

(236) Por lo que se refiere a la sensibilidad de las empresas transformadoras frente a la evolución del precio del PET, se ha podido comprobar que el PET representa alrededor del 80 % del coste total. Por consiguiente, el PET es un componente determinante del coste de este tipo de actividad. Además, también se ha podido averiguar que el sector de las empresas transformadoras está bastante fragmentado y adolece de una posición negociadora relativamente débil frente a las embotelladoras, así como de problemas estructurales inherentes, típicos de una industria que depende de las materias primas. Como consecuencia de todo ello, este sector ha experimentado una tendencia cada vez mayor a la integración vertical con las embotelladoras y al uso de contratos de «peaje» o suministro garantizado («tolling agreements») por los que se garantiza el coste de la transformación, y el precio del PET es en última instancia negociado y pagado por las propias embotelladoras. Según las estimaciones, una parte sustancial de las compras de PET en el mercado de la Unión está controlado directamente por las grandes embotelladoras. Dado que los contratos de venta de preformas suelen incluir un mecanismo que refleja la evolución de los precios del PET, las empresas transformadoras son cada vez menos sensibles a dicha evolución.

(237) Tras la comunicación, algunos usuarios impugnaron la conclusión relativa al uso más generalizado de fórmulas de precios y «tolling». La información que consta en el expediente confirmó la existencia de dicha tendencia. Por lo tanto, se rechaza la alegación.

▼B

(238) Según las alegaciones, las medidas vigentes no causarían ningún perjuicio a las empresas transformadoras si se impusieran similares medidas a la importación en la Unión de productos semielaborados. Argumentan los usuarios que en las regiones de la Unión limítrofes con terceros países que no han adoptado medidas contra la importación de PET de la India existe el incentivo de deslocalizar la producción de preformas y de importar dichas preformas libres de las medidas compensatorias vigentes en la Unión contra el PET procedente de la India. Reconocen los usuarios que en cierta medida hay razones económicas que lo justificarían. Sin embargo, habida cuenta del coste del transporte, es probable que la deslocalización únicamente se produzca a poca distancia de la frontera. Por lo tanto, el supuesto impacto negativo de las medidas en algunas empresas transformadoras es, en general, marginal.

(239) Por lo que se refiere a la incidencia de los precios del PET en las embotelladoras, sobre la base de las cifras comunicadas, se calcula que el PET representa una media ponderada del 9 % de los costes totales de los refrescos sin alcohol embotellados y un 12 % de los costes totales del agua mineral embotellada. Ello demuestra que el PET no es el principal componente de los costes de la industria embotelladora.

(240) Además, la investigación ha determinado que el PET constituye el mejor, aunque no el único material de embalaje de las embotelladoras. Los productos embotellados en botellas fabricadas con PET representan el 75 % del volumen de negocios de las embotelladoras de agua y el 50 % del volumen de negocios de los productores de refrescos sin alcohol. Además, la investigación demostró que los contratos entre muchas grandes embotelladoras (propietarios de las marcas) y los productores de PET se basaban en una fórmula según la cual el precio se ajustaba para reflejar la fluctuación de los precios de las materias primas del PET. Esto confirma el mayor poder de negociación de las grandes y, por ende, más representativas embotelladoras sobre el margen de transformación de los productores de PET.

(241) Tras la comunicación, algunos usuarios reiteraron su argumento de que el PET es un componente básico del coste de los transformadores y de las industrias de los refrescos sin alcohol y del agua embotellada, y que las conclusiones a este respecto eran inexactas y no se basaban en los datos comunicados. Cabe indicar que la situación de los transformadores se analizó por separado y se considera que, en ese caso, esta observación es infundada [véase el considerando (236)]. En cuanto a la evaluación de la situación de las embotelladoras, se confirma que los coeficientes de costes establecidos en la investigación se basan en las cifras comunicadas por los embotelladores que cooperaron con arreglo a una metodología a disposición de todas las partes. Los coeficientes de costes estaban en consonancia con las conclusiones de investigaciones anteriores sobre el mismo producto afectado ([1]). Por tanto, se considera que las alegaciones de las partes interesadas son infundadas.

([1]) P. ej. Reglamento (UE) n.º 473/2010 de la Comisión (DO L 134 de 1.6.2010, p. 25); Reglamento (CE) n.º 192/2007 del Consejo

▼B

(242) Tras la comunicación, varios usuarios alegaron que el análisis del interés de la Unión no reflejaba el contenido esencial de la información y los datos específicos facilitados por la empresa. Se confirma que los datos se utilizaron tal como los comunicaron los usuarios en sus respuestas al cuestionario. La metodología de cálculo se puso a disposición de todas las partes interesadas. Por consiguiente, se rechazó la alegación.

(243) La investigación puso también de manifiesto que, sobre la base de la esperada o deseada reducción de los precios del PET estimada por los propios embotelladores verificados, la supresión de las medidas daría lugar a una reducción insignificante de los costes de las embotelladoras. Habida cuenta de la previsible caída del precio del PET y de los coeficientes de los costes, la disminución del coste respectivo se situaría según los cálculos en una horquilla comprendida entre el 0,3 % y el 0,7 % del coste total de las actividades de los embotelladores en relación con el PET.

(244) Tras la comunicación, algunos usuarios cuestionaron esta conclusión, alegando que los ahorros de costes serían significativos. Algunos usuarios presentaron nuevas estimaciones en sus comunicaciones, sin facilitar nuevas pruebas. Se hace hincapié en que los posibles ahorros son hipotéticos, como también admiten algunos usuarios. Para el segmento de los transformadores, no se presentó una cuantificación de los posibles ahorros. En cuanto a las embotelladoras, se considera que, si se materializa la supuesta disminución de precios del PET, habida cuenta de la estructura de costes de los embotelladores, un ahorro del 0,3 % -0,7 % de los costes totales no puede considerarse «significativo». Ya que no se han proporcionado nuevas pruebas, se rechaza la alegación por infundada.

(245) Alegan también los usuarios que algunas embotelladoras de agua sufren una vulnerabilidad estructural por las obligaciones jurídicas a que está sujeto el embotellado de agua mineral en los manantiales y por la limitación de los volúmenes que de ellos se puede extraer. El sector está dominado por las PYME y ello repercute en la estructura de costes de las empresas. Además, se han observado variaciones en el precio de los productos finales de un Estado miembro a otro en función del poder adquisitivo de la población local. Por todas estas razones, cabe concluir que, si se derogan las medidas, la eventual caída del precio del PET afectará más gravemente a este sector de la industria embotelladora.

6.2. *Beneficios y precios presuntamente superiores a la media de la industria de la Unión*

(246) Algunas de las partes alegan que los productores de PET de la Unión practican unos precios y unos márgenes superiores a la media y que ello podría ser la causa del incremento de los precios que se registró en 2011. Esta alegación también se vio apoyada por la comparación entre los precios del PET y su extensión a las materias primas en la Unión y la situación de los mercados de Asia y Estados Unidos. Según se alega, dicha situación obedece a la acumulación de medidas de defensa comercial.

▼B

(247) Cabe señalar que el aumento de los precios del PET en 2011, así como su disminución en 2009, fue un fenómeno mundial, impulsado por la evolución de los costes de las materias primas [véase el considerando (155)]. Los datos aportados por las partes demuestran sistemáticamente una muy estrecha correlación entre la evolución del precio del PET en Europa, en Asia y en Estados Unidos. Sin embargo, a nivel mundial el precio del PET registra diferencias que obedecen a distintas causas, en particular a la estructura de costes específica de cada región. Por lo que se refiere a la alegación sobre el actual margen superior a la media que se da en la Unión, es preciso señalar que, incluso en las excepcionales circunstancias de finales de 2010 y principios de 2011, la industria de la Unión apenas ha alcanzado una rentabilidad razonable en este tipo de industria. No se han hallado pruebas de ningún beneficio que sea superior a la media. Por lo tanto, se rechaza el argumento sobre el precio y los márgenes del PET superiores a la media en la Unión, que no obedecen sino a la existencia de las medidas en cuestión.

(248) Tras la comunicación, algunas partes reiteraron su afirmación de que el nivel de precios de la Unión era injustificablemente elevado a consecuencia de la acumulación de medidas antidumping que operan en un mercado caracterizado por una concentración entre productores de la Unión, una integración vertical y una producción limitada incapaz de satisfacer el consumo. Asimismo se alegó que los datos relativos a los precios mostraban también que los precios más elevados de la Unión no reflejan los mayores costes de materias primas. Cabe señalar que los argumentos sobre la concentración, la integración vertical y la capacidad de producción de la industria de la Unión se han tratado en los considerandos (207) y (259), respectivamente. En cuanto a la supuesta incidencia de dichos factores en los precios del PET de la Unión, se recuerda que la evolución de los precios del PET es una consecuencia del precio de las materias primas, que representan hasta el 90 % del coste del PET [véase el considerando (173)]. Asimismo, el aumento de los precios del PET en 2010-2011 fue un fenómeno mundial [véase el considerando (172)]. Por tanto, las alegaciones de las partes son infundadas.

(249) En cuanto al argumento sobre la diferencia entre el precio del PET en la Unión y los precios del PET en Asia y Estados Unidos, y adicionalmente a las conclusiones ya indicadas en el considerando (244), se constató que la diferencia de precios entre los mercados de los Estados Unidos y de la Unión fue volátil y moderada. Contrariamente a lo alegado, los precios de la Unión no eran sistemáticamente más elevados. Se constató que los mercados de Asia y de la Unión eran muy diferentes en términos de estructuras de costes debido, en particular, al tamaño del mercado y a las economías de escala, al acceso a las materias primas y a su capacidad. Por lo tanto, la comparación de los precios medios de estos dos mercados no era significativa. Así pues, se considera que la alegación de las partes es infundada.

(250) Además, algunas partes afirmaron que los precios de la Unión reflejaban el mayor diferencial del coste de las materias primas con respecto a Estados Unidos o Asia. La comparación de los diferenciales sigue la misma lógica que la comparación de precios en los distintos mercados regionales, con la salvedad de que se tienen en cuenta las variaciones de los precios de las materias primas entre los diferentes mercados regionales. Sin embargo, las diferencias estructurales existentes entre los mercados pueden justificar la diferencia de costes de transformación. Los

▼B

beneficios extraordinarios obtenidos por la industria de la Unión a finales de 2010 y principios de 2011 se explicaron en el considerando (179). En ninguno de los casos se concluyó que las medidas desempeñaban un papel importante. Por consiguiente, se rechaza la alegación de las partes.

(251) Las mismas partes alegaron también que el mayor productor de la Unión aplicaba precios más elevados en la Unión que en otros mercados y en 2010 obtuvo mayores ingresos en la Unión que en otros lugares. En este contexto, se considera que es económicamente justificable que una empresa transnacional tenga estructuras de costes diferentes y, por lo tanto, aplique diferentes precios en diferentes mercados regionales. Los beneficios extraordinarios obtenidos a finales de 2010 y principios de 2011 se explicaron en el considerando (179). Por las razones expuestas, se rechaza este argumento.

6.3. *Situación económica de los usuarios y presunta incidencia de las medidas*

(252) Se han formulado más alegaciones relacionadas con el empeoramiento de la situación económica de la industria usuaria, que ha ocasionado el cierre de instalaciones y la pérdida de empleos. Según dichas alegaciones, el origen de esa situación radica en el aumento del precio del PET. Además, las grandes marcas europeas han perdido competitividad porque sus exportaciones a terceros países compiten directamente con productos embotellados que se benefician del precio internacional del PET.

(253) Cabe señalar, que, sobre la base de la información presentada por los usuarios que cooperaron, no se constató que el segmento de los usuarios fuera deficitario, aunque la rentabilidad global se redujo en el PIR. Se constató que el nivel del margen de beneficio de la industria de los usuarios, establecido sobre la base de las respuestas al cuestionario con arreglo a la metodología puesta a disposición de todas las partes, era similar a la rentabilidad establecida para la industria de la Unión en el PIR. Las dos empresas embotelladoras cuyos datos se han inspeccionado han dado parte de un nuevo incremento de su volumen de producción y de un aumento de la rentabilidad durante el período considerado. Por otra parte, se ha podido comprobar que algunas de las empresas transformadoras operan con márgenes muy estrechos y en algunos casos hasta tienen que hacer frente a dificultades estructurales y financieras. Sin embargo, no se ha podido establecer ningún vínculo directo con las medidas vigentes. Por otro lado, una parte del empeoramiento de la situación económica de las embotelladoras sí tiene que ver con la contracción causada en 2011 por el súbito aumento del precio del PET, que no se pudo repercutir en los minoristas habida cuenta de la recesión económica imperante. Sin embargo, si bien se ha demostrado que la situación de la industria de los usuarios se deterioró, en cierta medida, en 2011, no se demostró que existiera una relación entre dicho deterioro y la existencia de las medidas, especialmente dado que se aplican las medidas desde el año 2000.

▼B

(254) Tras la comunicación, algunas partes expresaron su desacuerdo con la conclusión de que la industria de los usuarios no tuvo pérdidas. Las partes también alegaron que los márgenes de beneficio de los usuarios eran inferiores a los de la industria de la Unión. Por lo que se refiere a la evaluación de la rentabilidad de la industria de los usuarios, la información recabada de los usuarios que cooperaron contradecía esta alegación. La metodología se puso a disposición de las partes. Aunque algunos usuarios que cooperaron podrían haber registrado pérdidas, se constató que la industria de los usuarios era rentable. En cualquier caso, aunque se constató que el aumento de los precios del PET era un factor que afectaba a la rentabilidad de los usuarios, no se demostró que existiera un vínculo entre las medidas y la rentabilidad de las empresas en cuestión. En cuanto a la comparación de los márgenes de beneficio de los usuarios y de la industria de la Unión, no se justificó esta alegación. Debido a la volatilidad de la rentabilidad de la industria de la Unión [véanse los considerandos (176) a (179)], la comparación entre ambos segmentos no se consideró concluyente. En cualquier caso, ambos segmentos registraron niveles de rentabilidad similares durante el PIR [véase el considerando (253)]. Por tanto, se rechazan las observaciones de las partes por infundadas.

(255) Por otra parte, la alegación sobre la supuesta erosión de la competitividad de las exportaciones de los productores de agua mineral embotellada y de bebidas sin alcohol de la Unión no está fundamentada ni demuestra tener ningún vínculo con la existencia de las medidas vigentes.

(256) Tras la comunicación, las partes reiteraron que el aumento de los precios del PET tienen un efecto negativo sobre la competitividad de las exportaciones de agua embotellada. Se reconoce que el incremento de precios del PET, entre otras cosas, puede tener un impacto negativo en la competitividad de las exportaciones de agua embotellada. No obstante, dado que no se constató ningún vínculo entre el incremento de precios del PET y las medidas en cuestión, dado que los precios del PET dependen principalmente de los precios de las materias primas, se rechaza el efecto alegado de las medidas sobre el deterioro de la competitividad.

(257) Por último, por lo que se refiere a la repercusión de las medidas en el empleo, la investigación ha puesto de manifiesto que las pérdidas de empleos verificadas de la industria de los usuarios tienen que ver básicamente con el aumento de la productividad y con la mejora de la eficacia y solamente una parte con la reducción del personal temporal.

(258) Tras la comunicación, algunas partes han cuestionado esta conclusión por no reflejar la situación de todo el sector. Además de las conclusiones descritas en el considerando (254), se señala que los puestos de trabajo totales comunicados por los transformadores han aumentado sensiblemente y ninguno de ellos ha declarado pérdidas de puestos de trabajo. Los embotelladores alegaron pérdidas de puestos de trabajo como consecuencia del aumento de precios del PET. Sin embargo, dado que el aumento de

▼B

precios del PET es un fenómeno mundial, no se estableció ningún vínculo entre la pérdida de puestos de trabajo y las medidas. Además, el 90 % de las pérdidas de puestos de trabajo notificadas por las respuestas de los usuarios a los cuestionarios se concentraron en tres empresas. Una de ellas, un usuario verificado que representa una parte sustancial de las pérdidas de puestos de trabajo, incrementó considerablemente sus volúmenes a lo largo del período considerado, y por consiguiente estas pérdidas estaban asociadas a aumentos de la productividad. En cuanto a las otras dos empresas, se comprobó que sus márgenes de rentabilidad eran de los más altos de las partes que cooperan en su segmento y superiores al objetivo de beneficio de la industria de la Unión en este caso. Por tanto, se rechazan esas alegaciones.

6.4. *Otras alegaciones*

(259) Tras la comunicación, algunas partes alegaron que los productores de la Unión no disponen de capacidad suficiente para satisfacer la demanda existente. Hay que señalar que la industria de la Unión operó en un 86 % de su capacidad de producción en el PIR y tiene una capacidad excedentaria suficiente para cubrir el total de consumo nacional de PET. Además, las importaciones procedentes de otros países también siguen existiendo con y sin medidas, y tienen una tendencia al alza. Asimismo, las medidas actuales han expirado en el caso de Corea del Sur y se levantan para las importaciones del producto afectado procedentes de Malasia e Indonesia. Además, la industria de reciclado de PET puede constituir una fuente adicional para cubrir la demanda de PET de la Unión. Por estas razones, no se consideran justificados los supuestos problemas a los que se enfrentan los usuarios debido a la insuficiente producción de la Unión.

(260) Tras la comunicación, varios usuarios alegaron que el análisis no había abordado el supuesto efecto adverso de la acumulación de medidas sobre el producto en cuestión en el marco de la presente reconsideración. En respuesta a este argumento, hay que señalar que las medidas compensatorias solo remedian los efectos perjudiciales de las subvenciones establecidas. No se ha demostrado la existencia del supuesto efecto «acumulado». Al contrario, a pesar de las medidas en vigor, persisten las importaciones procedentes de países con medidas y sus volúmenes incluso aumentaron durante el período considerado. Asimismo, las importaciones de países sin medidas presentan una tendencia al alza y volúmenes importantes. Por consiguiente, se rechaza esta alegación.

7. **Conclusión sobre el interés de la Unión**

(261) En conclusión, cabe esperar que la prórroga de las medidas compensatorias impuestas a las importaciones procedentes de la India suponga un acicate para que la industria de la Unión mejore y estabilice su situación económica tras las inversiones y la consolidación de los últimos años.

(262) Además, se considera que la mejora de la situación económica de la industria de la Unión también beneficiaría a los productores de ATP y, en menor medida, a los productores de MEG de la Unión.

▼B

(263) La situación económica de algunos usuarios ha empeorado desde la última revisión y, en particular, se observó que los productores más pequeños de agua embotellada se habían visto perjudicados por el reciente incremento de los precios del PET, ya que no pudieron repercutirlo a los minoristas en el clima económico actual. Sin embargo, se considera que la evolución excepcional de los precios y los márgenes de la industria de la Unión en 2011 es un fenómeno mundial, impulsado principalmente por el aumento de los precios de las materias primas. Por lo tanto, no se consideran justificadas las alegaciones según las cuales el precio y el margen superiores a la media estarían relacionados con las medidas vigentes. Además, el mercado de la Unión sigue siendo un mercado abierto, que dispone de fuentes alternativas de suministro procedentes de otros terceros países no sujetos a medidas.

(264) En este contexto, no se ha demostrado que exista una relación entre el incremento de precios del PET y las medidas existentes. Se constató que la situación económica de los transformadores era estable, a pesar de las medidas en vigor. Se constató que el peso del PET dentro del coste total de los embotelladores es limitado. Además, no se ha demostrado que exista una relación entre las variaciones de precios del PET y las medidas. Por estas razones, se constató que las medidas no tenían un efecto desproporcionado en los usuarios.

(265) Habida cuenta de todos los factores expuestos, no se puede concluir con rotundidad que no redunde en interés de la Unión mantener las medidas compensatorias actuales.

H. **MEDIDAS COMPENSATORIAS**

(266) Se ha informado a todas las partes de los principales hechos y consideraciones en que se pretendía basar la recomendación de mantener las medidas vigentes. También se les ha concedido un plazo para que puedan presentar sus observaciones al respecto. Se han tenido en cuenta tales observaciones y los comentarios pertinentes.

(267) Habida cuenta de cuanto antecede, es preciso mantener las medidas compensatorias aplicables a las importaciones de PET procedente de la India de conformidad con el artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base. Se recuerda que dichas medidas consisten en derechos específicos.

(268) El tipo del derecho compensatorio aplicable a cada empresa individual que se establece en el presente Reglamento únicamente es aplicable a las importaciones del producto afectado producido por esas mismas empresas y, por lo tanto, por las personas jurídicas expresamente mencionadas. No pueden beneficiarse de este tipo de derecho y quedan sujetas al tipo aplicable a «todas las demás empresas» las importaciones del producto afectado fabricado por otra empresa, cuyo nombre y dirección se mencione expresamente en el artículo 1, apartado 2, del presente Reglamento, o por las personas jurídicas vinculadas a las empresas expresamente mencionadas.

▼B

(269) Toda solicitud de aplicación individual del tipo de derecho compensatorio (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la persona jurídica o de la creación de una nueva persona jurídica productora o comercial) ha de dirigirse a la mayor brevedad a la Comisión junto con toda la información pertinente y, muy particularmente, toda la relativa al cambio de actividad de la empresa por lo que se refiere a la producción, a las ventas nacionales o a la exportación que dicho cambio de nombre o dicha creación de una nueva persona jurídica productora o comercial implique. En caso necesario, el presente Reglamento se modificará en consecuencia actualizando la lista de empresas que se pueden beneficiar del tipo de derecho individual.

(270) Con objeto de garantizar la aplicación correcta del derecho compensatorio, el nivel del derecho residual no solo debería ser aplicable a los exportadores que no hubieran cooperado, sino también a las empresas que no hubieran efectuado exportaciones durante el período de investigación de reconsideración. Sin embargo, si cumplen los requisitos del artículo 20 del Reglamento de base, se invita a estas últimas empresas a que presenten una solicitud de reconsideración de conformidad con dicho artículo con el fin de que se examine su situación de manera individual.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se impone un derecho compensatorio definitivo a la importación de politereftalato de etileno con un índice de viscosidad igual o superior a 78 ml/g según la norma ISO 1628-5 correspondiente actualmente al código NC 3907 60 20 y originario de la India.

2. El tipo del derecho compensatorio definitivo aplicable al producto descrito en el apartado 1 y fabricado por las empresas que figuran a continuación será el siguiente:

País	Empresa	Derecho compensatorio (EUR/t)	Código TARIC adicional
India	Reliance Industries Ltd	90,4	A181
India	Pearl Engineering Polymers Ltd	74,6	A182
India	Senpet Ltd	22,0	A183
India	Futura Polyesters Ltd	0	A184
India	Dhunseri Petrochem & Tea Limited	106,5	A585
India	Todas las demás empresas	69,4	A999

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

([1]) DO L 253 de 11.10.1993, p. 1.

▼M1

_____

▼B

►M1 4. ◄ Salvo que se especifique lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

▼M1

_____

▼B

Artículo ►M1 *2* ◄

El presente Reglamento entrará en vigor al día siguiente 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.

▼M1

_____