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

►**B**

REGLAMENTO (CE) Nº 74/2004 DEL CONSEJO

de 13 de enero de 2004

por el que se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India

(DO L 12 de 17.1.2004, p. 1)

Modificado por:

		Diario Oficial		
		nº	página	fecha
►**M1**	Reglamento (CE) nº 2143/2004 del Consejo de 13 de diciembre de 2004	L 370	1	17.12.2004

Rectificado por:

►**C1** Rectificación, DO L 236 de 13.9.2005, p. 22 (74/2004)

►**C2** Rectificación, DO L 107 de 28.4.2005, p. 44 (2143/2004)

▼B

REGLAMENTO (CE) Nº 74/2004 DEL CONSEJO

de 13 de enero de 2004

por el que se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

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

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

Considerando lo siguiente:

A. **PROCEDIMIENTO**

1. **Inicio**

(1) El 18 de diciembre de 2002 la Comisión comunicó mediante un anuncio (*anuncio de inicio*) publicado en *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* el inicio de un procedimiento antisubvenciones relativo a las importaciones en la Comunidad de ►C1 ropa de cama de fibras de algodón, puras o mezcladas con fibras sintéticas o artificiales o lino ◄ (sin que el lino sea la fibra dominante), blanqueada, teñida o estampada (*ropa de cama de algodón*) originarias de la India ([2]) y abrió una investigación.

(2) El procedimiento se inició como consecuencia de una denuncia presentada en noviembre de 2002 por el Comité del algodón e industrias textiles conexas de la Comunidad Europea (Eurocoton, o el *denunciante*), en nombre de productores que representan más del 25 % de la producción comunitaria de ropa de cama de algodón. La denuncia contenía indicios razonables de la concesión de subvenciones a dicho producto y del importante perjuicio resultante que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento antisubvenciones.

(3) Con anterioridad al inicio del procedimiento y con arreglo al apartado 9 del artículo 10 del Reglamento (CE) nº 2026/97 (el *Reglamento de base*), la Comisión notificó al Gobierno de la India que había recibido una denuncia debidamente documentada en la que se alegaba que las importaciones subvencionadas de ropa de cama de algodón originarias de la India están causando un perjuicio importante a la industria de la Comunidad. Se invitó al Gobierno de la India a celebrar consultas con objeto de aclarar la situación por lo que se refiere al contenido de la denuncia y de llegar a una solución mutuamente acordada. La Comisión celebró en su sede de Bruselas consultas con el Gobierno de la India, que no aportó pruebas concluyentes para refutar las alegaciones de la denuncia. No obstante, se tomó debida nota de las observaciones presentadas por el Gobierno de la India sobre las alegaciones que figuran en la denuncia en relación con las importaciones objeto de subvenciones y con el importante perjuicio que estaba experimentando la industria de la Comunidad.

([1]) DO L 288 de 21.10.1997, p. 1; Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1973/2002 (DO L 305 de 7.11.2002, p. 4).
([2]) DO C 316 de 18.12.2002, p. 10.

▼B

(4) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los productores exportadores y a los importadores notoriamente afectados así como a sus asociaciones, a los representantes del país exportador, al denunciante y a los demás productores comunitarios, a las asociaciones conocidas de productores y a los usuarios conocidos. Se brindó a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar ser oídas en el plazo fijado en el anuncio de inicio.

(5) Se alegó que habían pasado más de 45 días entre la fecha de presentación de la denuncia y la fecha de inicio. De conformidad con el apartado 13 del artículo 10 del Reglamento de base, se considerará que una denuncia ha sido presentada el primer día hábil siguiente al de su entrega a la Comisión mediante correo certificado o a la fecha del acuse de recibo por parte de la Comisión. La fecha del acuse de recibo era el jueves 31 de octubre de 2002. Puesto que el viernes 1 de noviembre era festivo, el primer día hábil siguiente a la fecha del acuse de recibo por parte de la Comisión era el lunes 4 de noviembre de 2002. Por tanto, debe considerarse el 4 de noviembre de 2002 como la fecha de presentación de la denuncia. El anuncio de inicio se publicó el 18 de diciembre de 2002, claramente dentro del plazo de los 45 días siguientes a la presentación de la denuncia. En consecuencia, el anuncio de inicio se publicó dentro del plazo previsto en el apartado 13 del artículo 10 del Reglamento de base.

2. **Muestra**

MUESTRA DE PRODUCTORES EXPORTADORES DE LA INDIA

Consideraciones generales

(6) Dado el elevado número de exportadores de la India, la Comisión decidió recurrir a técnicas de muestreo, de conformidad con el artículo 27 del Reglamento de base.

(7) Para que la Comisión pudiera seleccionar una muestra, de conformidad con el apartado 2 del artículo 27 del Reglamento de base, se pidió a los exportadores y a los representantes que actuaban en su nombre que se dieran a conocer en un plazo de tres semanas a partir del inicio del procedimiento, para facilitar información básica sobre sus exportaciones, sus ventas interiores y sobre algunos sistemas de subvenciones concretos, así como los nombres y actividades de todas las empresas vinculadas con ellos. La Comisión se puso también en contacto a este respecto con las autoridades de la India.

Preselección de la muestra

(8) Más de 80 empresas se dieron a conocer, proporcionaron la información solicitada en el plazo de tres semanas y habían exportado el producto afectado a la Comunidad durante el período de investigación. Se consideraron como empresas que habían cooperado y fueron tenidas en cuenta en la selección de la muestra. Estas empresas representaban más del 90 % de las exportaciones totales de la India a la Comunidad.

(9) Se comunicó a las empresas que finalmente no fueron incluidas en la muestra que cualquier posible derecho compensatorio sobre sus exportaciones se calcularía de conformidad con el apartado 3 del artículo 15 del Reglamento de base, es decir, sin superar la media ponderada de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias calculada para las empresas de la muestra.

▼B

(10) Se consideró que las empresas que no se habían dado a conocer en el plazo fijado en el anuncio de inicio no habían cooperado.

Selección de la muestra

(11) De conformidad con el apartado 1 del artículo 27 del Reglamento de base, la selección se basó en el mayor volumen de exportaciones representativo que pudiera razonablemente investigarse en el tiempo disponible. Sobre esta base, y tras consultas con los representantes de las empresas, la asociación profesional de exportadores (Texprocil) y el Gobierno de la India, se seleccionaron ocho productores exportadores (más tres empresas vinculadas). Esta muestra representaba el 55 % de las exportaciones indias del producto afectado a la Comunidad.

(12) A las empresas seleccionadas en la muestra que cooperaron plenamente durante la investigación se les asignó su propio margen de subvención y un tipo de derecho individual.

Examen individual de las empresas no seleccionadas en la muestra

(13) 21 empresas que habían cooperado y no habían sido incluidas en la muestra solicitaron el cálculo de márgenes de subvención individuales. De conformidad con el apartado 3 del artículo 27 del Reglamento de base, no fue posible aceptar dichas solicitudes en la presente investigación, ya que el número de exportadores era tan elevado que los exámenes individuales habrían supuesto una complicación excesiva y habrían impedido llevar a cabo la investigación a su debido tiempo. Las 21 empresas fueron informadas en consecuencia.

MUESTRA DE PRODUCTORES COMUNITARIOS

(14) Habida cuenta del gran número de productores comunitarios que apoyaban la denuncia, y de conformidad con el artículo 27 del Reglamento de base, la Comisión comunicó en el anuncio de inicio del procedimiento su intención de seleccionar una muestra de productores comunitarios basada en el mayor volumen representativo de producción y ventas de la industria de la Comunidad que pudiera razonablemente investigarse en el tiempo disponible. Para ello la Comisión pidió a las empresas que facilitaran información sobre su producción y sus ventas del producto similar.

(15) A partir de las respuestas recibidas, la Comisión seleccionó cinco empresas en tres Estados miembros. Dicha selección se realizó en función del volumen de producción y de ventas, a fin de conseguir la mayor representatividad posible del mercado.

(16) Dos de estas cinco empresas, que estaban entre las más pequeñas, no pudieron presentar una lista completa de todas las transacciones a clientes no vinculados durante el período de investigación, por lo que se consideró que solamente habían cooperado parcialmente.

3. **Investigación**

(17) Varios productores exportadores del país afectado, así como importadores, productores y usuarios comunitarios, dieron a conocer sus observaciones por escrito. Se concedió la oportunidad de ser oídas a todas las partes que así lo solicitaron en los plazos fijados y demostraron que existían razones particulares por las que debían ser oídas.

(18) Los cinco productores comunitarios denunciantes incluidos en la muestra, una muestra representativa de ocho productores exportadores (más tres empresas vinculadas) en la India y un importador no vinculado en la Comunidad respondieron al cuestionario.

(19) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar la subvención, el perjuicio, la

▼B

causalidad y el interés de la Comunidad. Se llevaron a cabo visitas de inspección en los locales de las empresas siguientes:

Productores comunitarios:

— Bierbaum Unternehmensgruppe GmbH & Co. KG, Alemania,

— Descamps SA, Francia,

— Gabel industria tessile SpA, Italia,

— Vanderschooten SA, Francia,

— Vincenzo Zucchi SpA, Italia.

Importadores no vinculados en la Comunidad:

— Richard Haworth, Reino Unido.

Productores exportadores en la India:

— The Bombay Dyeing & Manufacturing Co., Mumbai,

— Brijmohan Purusottamdas, Mumbai,

— Divya Textiles, Mumbai,

— Jindal Worldwide Ltd, Ahmedabad (vinculada a Texcellence Overseas),

— Mahalaxmi Exports, Ahmedabad,

— Nowrosjee Wadia & Sons, Mumbai (vinculada a The Bombay Dyeing and Manufacturing Co.),

— N. W. Exports Limited, Mumbai (vinculada a The Bombay Dyeing and Manufacturing Co.),

— Pasupati Fabrics, Nueva Delhi,

— Prakash Cotton Mills Pvt., Ltd, Mumbai,

— Texcellence Overseas, Mumbai,

— Vigneshwara Exports Limited, Mumbai.

(20) La investigación sobre la subvención y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de octubre de 2001 y el 30 de septiembre de 2002 (*período de investigación*). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio cubrió desde 1999 hasta el final del período de investigación (*período considerado*).

(21) Dada la necesidad de examinar más detalladamente determinados aspectos de la subvención, el perjuicio, la causalidad y el interés de la Comunidad, no se impusieron medidas compensatorias provisionales sobre la ropa de cama de algodón originaria de la India.

B. **PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR**

1. **Producto afectado**

(22) El producto afectado es ►C1 ropa de cama de fibras de algodón, puras o mezcladas con fibras sintéticas o artificiales o lino ◄ (sin que el lino sea la fibra dominante), blanqueada, teñida o estampada originaria de la India, clasificada actualmente en los códigos NC ex 6302 21 00 (códigos TARIC 6302 21 00 81 y 6302 21 00 89), ex 6302 22 90 (código TARIC 6302 22 90 19), ex 6302 31 10 (código TARIC 6302 31 10 90, ex 6302 31 90 (código TARIC 6302 31 90 90) y ex 6302 32 90 (código TARIC 6302 32 90 19). La ropa de cama incluye sábanas (ajustables o no), fundas de edredón y fundas de almohada, embaladas para la venta por separado o en juegos. Todos los tipos de producto son similares en sus características físicas esenciales y en sus usos. Por lo tanto, se consideran como un único producto.

▼B

2. **Producto similar**

(23) Se comprobó que el producto fabricado y vendido en el mercado interior de la India y el exportado de este país a la Comunidad, así como el producto manufacturado y vendido en la Comunidad por los productores comunitarios, tenían básicamente las mismas características físicas y los mismos usos, por lo que se considerarán productos similares a efectos del apartado 5 del artículo 1 del Reglamento de base.

C. **SUBVENCIONES**

1. **Introducción**

(24) Sobre la base de la información contenida en la denuncia y de las respuestas al cuestionario de la Comisión, se investigaron los seis sistemas siguientes que se alega implican la concesión de subvenciones a la exportación:

i) sistema de cartilla de derechos (*Duty Entitlement Passbook* — DEPB),

ii) certificado de reposición con franquicia de derechos (*Duty Free Replenishment Certificate* — DFRC),

iii) sistema de bienes de capital para fomentar la exportación (*Export Promotion Capital Goods* — EPCG),

iv) sistema de licencias previas (*Advance Licence Scheme* — ALS),

v) zonas francas industriales/unidades orientadas a la exportación (*Export Processing Zones/Export Oriented Units* — EPZ/EOU),

vi) sistema de exención del impuesto sobre la renta (ITE).

(25) Los sistemas i), ii), iii), iv) y v) contemplados en el considerando 24 están basados en la Ley de comercio exterior (desarrollo y reglamento) de 1992 (nº 22 de 1992), que entró en vigor el 7 de agosto de 1992. La Ley de comercio exterior autoriza al Gobierno de la India a expedir notificaciones sobre la política de exportaciones e importaciones. Dichas notificaciones se encuentran resumidas en los documentos «Política de exportaciones e importaciones», publicados por el Ministerio de Comercio cada cinco años y que se actualizan regularmente. Dos documentos de la Política de exportaciones e importaciones son pertinentes para el periodo de investigación del presente asunto: el plan quinquenal para el período comprendido entre el 1 de abril de 1997 y el 31 de marzo de 2002 y el plan quinquenal para el período comprendido entre el 1 de abril de 2002 y el 31 de marzo de 2007. Además, el Gobierno de la India también expone los procedimientos que rigen el comercio exterior del país en el «Manual de procedimientos, 1 de abril de 2002-31 de marzo de 2007 (volumen 1)». Existe un Manual de procedimientos similar para el período comprendido entre el 1 de abril de 1997 y el 31 de marzo de 2002. El Manual de procedimientos también se actualiza regularmente.

(26) En la visita de inspección al Gobierno de la India se llegó a la conclusión de que no se habían producido cambios significativos en relación con los supuestos sistemas de subvenciones de la Política de exportaciones e importaciones durante el periodo de investigación. Parece evidente, basándose en la Política de exportaciones e importaciones que abarca el período comprendido entre el 1 de abril de 2002 y el 31 de marzo de 2007, que las licencias, certificados o permisos expedidos con anterioridad al comienzo de dicha Política continuarán siendo válidos para los fines para los cuales dichas licencias, certificados o permisos fueron expedidos, a no ser que se estipule lo contrario.

(27) En lo sucesivo, las referencias al fundamento jurídico para los sistemas investigados i) a v) a que se refiere el considerando 24

▼B

se hacen en relación con la Política de exportaciones e importaciones que abarca el período comprendido entre el 1 de abril de 2002 y el 31 de marzo de 2007 y el Manual de procedimientos, 1 de abril de 2002-31 de marzo de 2007 (volumen 1).

(28) El sistema de exención del impuesto sobre la renta vi) mencionado en el considerando 24 se basa en la Ley del impuesto sobre la renta de 1961, modificada anualmente por la Ley de finanzas.

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

a) *Fundamento jurídico*

(29) El sistema de cartilla de derechos entró en vigor el 1 de abril de 1997 mediante la notificación aduanera 34/97. Los apartados 4.3.1 a 4.3.4 de la Política de exportaciones e importaciones y los apartados 4.37 a 4.53 del Manual de procedimientos contienen una descripción detallada de este sistema. Es el sucesor del *Passbook Scheme*, suprimido el 31 de marzo de 1997. Desde el principio existieron dos tipos de sistemas de cartilla de derechos: a saber, el anterior a la exportación y el posterior a la exportación. El Gobierno de la India afirmó que el sistema anterior a la exportación se había suprimido el 1 de abril de 2000, por lo que no es pertinente para el periodo de investigación. Se constató que ninguna de las empresas obtuvo beneficios con el sistema anterior a la exportación. En consecuencia, no es necesario establecer la sujeción a medidas compensatorias del sistema de cartilla de derechos anterior a la exportación.

b) *Criterios de concesión*

(30) El sistema de cartilla de derechos posterior a la exportación está abierto a los exportadores fabricantes o los comerciantes exportadores (es decir, los operadores comerciales).

c) *Aplicación práctica del sistema de cartilla de derechos (DEPB) posterior a la exportación*

(31) Bajo este sistema, cualquier exportador que cumpla los criterios de concesión puede solicitar créditos que se calculan como un porcentaje del valor de los productos acabados exportados. Las autoridades indias han fijado porcentajes, con arreglo a este sistema, para la mayoría de los productos, incluido el producto afectado, sobre la base de las normas SION (*Standard Input-Output Norms*). Al recibo de la solicitud, se expide automáticamente un permiso en el que se especifica el montante del crédito concedido.

(32) El DEPB posterior a la exportación permite utilizar dichos créditos para compensar los derechos de aduana aplicables sobre cualquier importación posterior, excepto si se trata de mercancías cuya importación está restringida o prohibida. Las mercancías que se importan utilizando tales créditos pueden venderse en el mercado interior (sujetas al impuesto sobre las ventas) o utilizarse de otro modo.

(33) Los permisos del sistema de cartilla de derechos pueden transferirse libremente y, en consecuencia, se venden frecuentemente. Estos permisos son válidos durante un período de 12 meses a partir de la fecha de su concesión. La empresa debe pagar a la autoridad correspondiente una tasa equivalente al 0,5 % del crédito recibido.

d) *Conclusiones sobre el sistema de cartilla de derechos posterior a la exportación*

(34) Cuando una empresa exporta mercancías, se le concede un crédito que puede ser utilizado para compensar parte de los

▼B

derechos de aduana debidos por importaciones futuras de cualquier mercancía, o que puede ser vendido simplemente.

(35) Dicho crédito se calcula automáticamente sobre la base de una fórmula que utiliza los índices SION, con independencia de que los insumos hayan sido importados, de que se hayan pagado derechos por ellos o de que se hayan utilizado realmente para la fabricar productos exportados y en qué cantidades. En efecto, una empresa puede solicitar un permiso sobre la base de sus exportaciones pasadas, con independencia de si efectúa importaciones o adquiere las mercancías a través de otras fuentes. Los créditos DEPB se consideran una contribución financiera, puesto que son una subvención. Implican una transferencia directa de fondos, ya que pueden venderse y convertirse en efectivo o utilizarse para compensar los derechos de importación, haciendo así que el Gobierno de la India condone ingresos que, en circunstancias normales, debería percibir.

(36) Texprocil alegó que si el exportador importa realmente insumos que se utilizan para la fabricación de productos de exportación y utiliza los créditos concedidos por este sistema para pagar los derechos de aduana correspondientes a tales insumos importados, no puede considerarse que se le haya concedido un beneficio sujeto a medidas compensatorias con arreglo al sistema de cartilla de derechos.

(37) En este contexto, el inciso ii) de la letra a) del apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base prevé una exención para, entre otros, los sistemas de devolución y devolución en caso de sustitución que se ajustan a las estrictas normas establecidas en la letra i) del anexo I, en el anexo II (definición y normas para la devolución) y en el anexo III (definición y normas para la devolución en caso de sustitución).

(38) No obstante, en este caso el exportador no tiene obligación alguna de utilizar realmente las mercancías importadas libres de derechos en el proceso de fabricación, y el montante del crédito no se calcula en función de los insumos realmente utilizados.

(39) Por otra parte, no existe ningún sistema o procedimiento que permita verificar qué insumos se utilizan en el proceso de fabricación del producto exportado o si se ha producido un pago excesivo de los derechos de importación a efectos de lo dispuesto en la letra i) del anexo I y en los anexos II y III del Reglamento de base.

(40) Por último, los productores exportadores pueden beneficiarse del sistema de cartilla de derechos independientemente de si importan o no insumos. Para obtener el beneficio, basta simplemente con que un exportador exporte mercancías, sin tener que demostrar que había importado insumos. Así, incluso los exportadores que adquieren todos sus insumos en el mercado interior y no importan mercancías que puedan utilizarse como tales, pueden también beneficiarse de las ventajas otorgadas por este sistema. Por lo tanto, el sistema de cartilla de derechos posterior a la exportación no cumple los criterios establecidos en los anexos I a III.

(41) En ausencia de la obligación de que los insumos importados se utilicen en el proceso de fabricación y un sistema de verificación como el que exige el anexo II del Reglamento de base, el sistema de cartilla de derechos posterior a la exportación no puede considerarse un sistema permitido de devolución o de devolución en casos de sustitución (anexo III) de conformidad con el inciso ii) de la letra a) del apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base.

(42) Puesto que no se aplica la exención a la definición de subvención para los sistemas de devolución y devolución en casos de sustitución, mencionada en el considerando 37, no se plantea el problema de remisión excesiva, y el beneficio sujeto a medidas compensatorias es la remisión del importe total de los derechos

▼B

de importación normalmente adeudados sobre todas las importaciones.

(43) Sobre la base de lo expuesto más arriba, se concluyó que el Gobierno de la India, al expedir un permiso que puede transferirse libremente, concede a los exportadores una contribución financiera con arreglo a este sistema. Dicha contribución financiera del Gobierno confiere un beneficio al titular del sistema, ya que este último obtiene gratuitamente unos fondos que no están disponibles en el mercado comercial. En consecuencia, el sistema constituye una subvención. Puesto que esta subvención sólo puede concederse a las exportaciones, está supeditada por ley a la cuantía de las exportaciones a efectos de la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base. Se considera una subvención específica y, por tanto, sujeta a medidas compensatorias.

e) *Cálculo del importe de la subvención con arreglo al sistema de cartilla de derechos posterior a la exportación*

(44) El beneficio obtenido por las empresas se calculó sobre la base del montante del crédito concedido en los permisos que se habían utilizado o transferido durante el período de investigación.

(45) En los casos en que los permisos se utilizaron para importar mercancías sin el pago de los derechos aplicables, el beneficio se calculó sobre la base del total de los derechos de importación condonados. En los casos en que los permisos fueron transferidos (vendidos), el beneficio se calculó sobre la base del montante de crédito concedido en el permiso (valor nominal), independientemente del precio de venta del permiso, ya que la venta de un permiso es una decisión puramente comercial que no altera el montante del beneficio (equivalente a la transferencia de fondos del Gobierno de la India) obtenido gracias al sistema.

(46) El importe de la subvención se ha repartido entre la totalidad de las exportaciones efectuadas durante el período de investigación, de conformidad con el artículo 7 del Reglamento de base. En el cálculo del beneficio se han deducido los gastos que se tuvieron que afrontar necesariamente para obtener la subvención.

(47) Para una de las empresas se comprobó que la Política de exportaciones e importaciones excluía específicamente determinadas mercancías del beneficio del sistema de cartilla de derechos, ya que la exportación de tales mercancías estaba sujeta a permisos especiales. En este caso, con el fin de calcular la subvención *ad valorem*, se consideró apropiado repartir el beneficio conferido por el sistema (nominador), entre el volumen de exportación de los productos con derecho a optar al sistema de cartilla de derechos (denominador).

(48) Texprocil y varias empresas alegaron que, en el cálculo de los beneficios con arreglo a este sistema, deberían deducirse los costes correspondientes a los pagos a agentes especializados, las comisiones de ventas y varios otros gastos. A este respecto, hay que observar que el recurso a terceros para vender permisos es una decisión puramente comercial que no altera el montante de crédito concedido en los permisos. En cualquier caso, de conformidad con la letra a) del apartado 1 del artículo 7 del Reglamento de base solamente serán deducibles los gastos que se hayan tenido que afrontar necesariamente para tener derecho a una subvención. Puesto que los gastos anteriormente mencionados no son necesarios para tener derecho a la subvención, se rechazó esta solicitud.

(49) Texprocil y varias empresas alegaron que la venta de los permisos del sistema de cartilla de derechos estaba sujeta al impuesto sobre las ventas, por lo que los beneficios deberían reducirse en consecuencia. Sin embargo, según la legislación fiscal india, el sujeto pasivo del impuesto sobre las ventas es el comprador, no el vendedor. El vendedor se limita a recaudar el

▼B

impuesto sobre las ventas en nombre de las autoridades pertinentes. Por lo tanto, se rechazó esta solicitud.

(50) Varias empresas afirmaron que las ventas de sus permisos obtenidos con arreglo a este sistema generarían rentas adicionales, incrementando así su deuda tributaria global, especialmente el impuesto sobre la renta de las sociedades. Solicitaron, por tanto, que los beneficios que les habían sido conferidos por este sistema se redujesen a pro rata del montante del impuesto sobre la renta que deberían pagar. Las empresas añadieron que no se aplicaría esta solicitud si no se les exigía ningún impuesto sobre la renta durante el mismo período. Es más, Texprocil alegó que la renta generada por el sistema de cartilla de derechos es imponible al tipo uniforme aplicable a los exportadores y que, una vez que el exportador ha pagado realmente el impuesto sobre la renta correspondiente a los beneficios derivados de este sistema, los beneficios obtenidos son inferiores en proporción al impuesto sobre la renta.

Al considerar estos argumentos hay que recordar, en primer lugar, que los créditos concedidos por el sistema de cartilla de derechos constituyen una subvención en un momento dado. Según la información disponible, efectivamente no puede excluirse que estas subvenciones pudieran incrementar ulteriormente la deuda impositiva global de una empresa. Sin embargo, éste sería un acontecimiento futuro que depende de muchos factores, la mayoría de ellos afectados por las decisiones comerciales tomadas por la propia empresa. Tales factores no sólo se refieren a cuestiones de fijación de precios y de ventas, sino también a otros asuntos que determinan la deuda impositiva global, tales como las decisiones referentes a los índices de amortización, el traslado de pérdidas a ejercicios futuros y otros muchos elementos. Todas estas decisiones influyen sobre el tramo impositivo que finalmente se aplicará a la empresa en un ejercicio fiscal concreto. En consecuencia, no es posible determinar exactamente hasta qué punto los beneficios obtenidos en las ventas de los permisos concedidos por el sistema de cartilla de derechos han contribuido al tipo impositivo aplicable. Además, si la empresa en cuestión hubiera utilizado tales permisos para el propósito para el que están destinados realmente, es decir, la importación de insumos, sí habría rebajado sus costes y no habría aumentado su renta, lo que también puede repercutir de manera diferente sobre la fiscalidad.

En consecuencia, es evidente que la concesión de créditos con arreglo al sistema de cartilla de derechos y su posible tributación posterior constituyen dos acciones independientes por parte del Gobierno de la India. No corresponde a la autoridad encargada de la investigación intentar reconstituir la situación que prevalecería en presencia o ausencia de tributación. En cualquier caso, ello no afectaría al cálculo de la cuantía de la subvención comprobada durante el período de investigación.

Por lo tanto, se rechazaron estas solicitudes.

(51) Ocho empresas incluidas en la muestra se beneficiaron de este sistema durante el período de investigación, obteniendo subvenciones que iban del 1,45 al 8,44 %.

3. **Certificado de reposición con franquicia de derechos (Duty Free Replenishment Certificate — DFRC)**

a) *Fundamento jurídico*

(52) El fundamento jurídico de este sistema se expone en los apartados 4.2.1 a 4.2.7 de la Política de exportaciones e importaciones y en los apartados 4.31 a 4.36 del Manual de procedimientos.

▼B

b) *Criterios de concesión*

(53) El Certificado de reposición con franquicia de derechos se expide a los comerciantes exportadores o a los fabricantes exportadores para la importación de insumos utilizados en la fabricación de mercancías sin el pago de los derechos aplicables.

c) *Aplicación práctica*

(54) Se trata de un sistema posterior a la exportación, que permite la reposición, es decir, la importación libre de derechos de insumos que tengan las mismas especificaciones, calidad y características técnicas que los utilizados en el producto de exportación. La cantidad de tales insumos se determina sobre la base de las normas SION. Tales mercancías importadas pueden venderse en el mercado interior o utilizarse de cualquier otra manera.

(55) Con arreglo a este sistema, cualquier exportador que reúna las condiciones puede solicitar un certificado. Dicho certificado se expide para la importación de insumos en función de las normas SION correspondientes, según se indica en los conocimientos de embarque.

(56) El certificado de reposición con franquicia de derechos solamente cubre los insumos prescritos en las normas SION. Las especificaciones, calidad y características técnicas de los insumos cuya reposición está autorizada deben coincidir con las de los insumos utilizados en el producto de exportación.

(57) Estos certificados pueden transferirse libremente y tienen una validez de 18 meses.

d) *Conclusiones sobre el sistema*

(58) Cuando una empresa exporta mercancías, se le concede un certificado que puede utilizarse para compensar importes de derechos de aduana debidos por importaciones futuras de los insumos incorporados físicamente en las mercancías exportadas, o puede venderse simplemente.

(59) Los certificados se consideran una contribución financiera, puesto que son una subvención. Implican una transferencia directa de fondos, ya que pueden venderse y convertirse en efectivo o utilizarse para compensar derechos de importación, haciendo así que el Gobierno de la India condone ingresos que, en circunstancias normales, debería percibir.

(60) El Gobierno de la India y Texprocil alegaron que el certificado de reposición con franquicia de derechos es un sistema legítimo de devolución en casos de sustitución, ya que el sistema prevé la reposición de los insumos utilizados en el producto exportado. Puesto que la cantidad, la calidad y las características técnicas, así como las especificaciones, coinciden con las de los insumos utilizados en el producto de exportación, el Gobierno de la India y Texprocil opinan que se trata de un sistema admisible de conformidad con el Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias. Texprocil sostuvo también que, al evaluar si se trata de un sistema legítimo de devolución en casos de sustitución, la condición pertinente es considerar qué se está importando y no quién lo está importando. Se alegó asimismo que, en lo que concierne al Gobierno, no se concede ningún beneficio adicional.

(61) El inciso ii) de la letra a) del apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base prevé una exención para, entre otros, los sistemas de devolución y devolución en casos de sustitución que se ajustan a las estrictas normas establecidas en la letra i) del anexo I, en el anexo II (definición y normas para la devolución) y en el anexo III (definición y normas para la devolución en casos de sustitución).

(62) Hay que subrayar que los sistemas de devolución implican el reembolso de los derechos pagados sobre los insumos

▼B

importados, que han sido utilizados en el proceso de fabricación de un producto exportado. Sin embargo, en el caso del certificado de reposición con franquicia de derechos, ni siquiera es necesario que haya existido una importación de insumos, con pago de derechos o en franquicia.

(63) Los sistemas de devolución pueden permitir el reembolso o la devolución *a posteriori* de los gravámenes a la importación recaudados por insumos utilizados en el proceso de fabricación de otro producto, incluidas aquellas situaciones en las que el producto exportado contiene insumos nacionales que tienen la misma calidad y características que los insumos importados a los que sustituyen (los llamados sistemas de «devolución en casos de sustitución»). Por ejemplo, se permitiría que una empresa, en caso de escasez de insumos importados, utilizase insumos nacionales, los incorporase a las mercancías exportadas y después, en una fase posterior, importase la cantidad correspondiente de insumos con franquicia de derechos. En este contexto, es importante la existencia de un sistema o procedimiento de verificación, ya que permite al gobierno del país de exportación comprobar y demostrar que la cantidad de los insumos respecto de los que se reclama la devolución no supera la cantidad de productos similares exportados, en cualquier forma que sea, y que la devolución de los gravámenes a la importación no excede de los gravámenes percibidos originalmente sobre los insumos importados en cuestión.

(64) Con arreglo al certificado de reposición con franquicia de derechos, que como se indica en el considerando 54 es un sistema posterior a la exportación, existe la obligación implícita de importar únicamente los insumos que se habían utilizado para la fabricación de las mercancías exportadas. Sobre esta base, el certificado de reposición con franquicia de derechos presenta algunas de las características de un sistema de devolución en casos de sustitución, de conformidad con el anexo III del Reglamento de base. No obstante, la investigación constató que no existe sistema ni procedimiento alguno para verificar si se han consumido insumos en el proceso de producción del producto exportado, y en caso afirmativo, qué insumos, o si se ha producido una devolución excesiva de los derechos de importación a efectos de la letra i) del anexo I y de los anexos II y III del Reglamento de base.

(65) Por otra parte, como se indica en el considerando 57 el certificado de reposición con franquicia de derechos puede transferirse sin restricciones. Esto implica que el exportador, al que se ha concedido un certificado para compensar cantidades de los derechos de aduana debidos por futuras importaciones de insumos, no tiene obligación alguna de utilizar realmente los insumos importados en el proceso de fabricación, ni siquiera de utilizar realmente el certificado para importar insumos, es decir, no existe una «condición de usuario efectivo». En cambio, el exportador puede optar por vender el certificado a algún importador. En consecuencia, el certificado de reposición con franquicia de derechos no puede considerarse un sistema de devolución en casos de sustitución con arreglo al Reglamento de base ([1]).

(66) Según lo expuesto más arriba, el Gobierno de la India, al expedir un certificado que puede ser transferido libremente, proporciona a los exportadores una contribución financiera. En estas circunstancias, los certificados representan realmente una subvención directa del Gobierno de la India a los exportadores en cuestión.

([1]) El hecho de que el certificado de reposición con franquicia de derechos no pueda considerarse un sistema de devolución en casos de sustitución con arreglo al Reglamento de base (es decir, que la legislación india no garantiza que actúe como un auténtico sistema de devolución) no excluye la posibilidad de que los exportadores individuales puedan utilizar este certificado como un sistema de devolución en casos de sustitución.

▼B

(67) En conclusión, esta contribución financiera por parte del Gobierno de la India confiere un beneficio al titular del certificado, ya que este último obtiene gratuitamente unos fondos que no están disponibles en el mercado comercial. Por lo tanto, el sistema constituye una subvención. Puesto que esta subvención sólo puede concederse a las exportaciones, está supeditada por ley a la cuantía de las exportaciones a efectos de la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base. En consecuencia, se considera una subvención específica y, por tanto, sujeta a medidas compensatorias.

e) *Cálculo del importe de la subvención*

(68) Un exportador utilizó el certificado de reposición con franquicia de derechos como sistema de devolución en caso de sustitución. Esta empresa pudo demostrar que las cantidades de insumos importados, que fueron eximidos de derechos de importación, no superaron las cantidades utilizadas para las mercancías exportadas. La empresa demostró también que los gravámenes a la importación devueltos no fueron superiores a los gravámenes recaudados originalmente sobre los insumos importados en cuestión. En consecuencia, se concluyó que en el caso de esta empresa la exención de derechos de importación aplicables los insumos era conforme a las disposiciones de los anexos I a III del Reglamento de base y, por tanto, no se le había conferido beneficio alguno durante el período de investigación.

(69) Dos empresas vendieron los certificados que habían obtenido. Puesto que el certificado de reposición con franquicia de derechos solamente cubre los insumos correspondientes a las normas SION, habría sido preciso determinar el beneficio siguiendo el mismo método que el utilizado para el sistema de cartilla de derechos, es decir, calculando el beneficio como porcentaje del valor de los productos acabados exportados. Como se ha explicado anteriormente, las autoridades indias han establecido estos tipos normalizados para la mayor parte de los productos, incluido el producto afectado.

(70) Sin embargo, el certificado concedido bajo este sistema no tiene un valor nominal al contrario que los créditos obtenidos bajo el sistema de cartilla de derechos. El certificado indica la cantidad de insumos que pueden importarse y su valor total máximo. En este caso, dada la ausencia de un valor monetario específico en cada certificado, no fue posible determinar el beneficio otorgado por el sistema basándose en el valor o la cantidad de las mercancías exportadas. Por tanto, en los casos en que los certificados fueron transferidos (vendidos) se consideró razonable calcular el beneficio sobre la base del precio de venta del certificado.

(71) El importe de la subvención se ha repartido entre la totalidad de las exportaciones durante el período de investigación, de conformidad con el artículo 7 del Reglamento de base.

(72) Dos empresas se beneficiaron de este sistema durante el periodo de investigación. Para una de ellas la subvención obtenida era del 3,08 %, mientras que la subvención comprobada para la otra era insignificante.

4. **Sistema de bienes de capital para fomentar la exportación (Export Promotion Capital Goods — EPCG)**

a) *Fundamento jurídico*

(73) El sistema de bienes de capital para fomentar la exportación se comunicó el 1 de abril de 1992. Durante el período de investigación, este sistema estaba regulado por las notificaciones aduaneras nº 28/97 y 29/97, que entraron en vigor el 1 de abril de 1997. El capítulo 5 de la Política de exportaciones e importaciones para 2002-2007 y el capítulo 5 del Manual de procedimientos describen detalladamente el sistema.

▼B

b) *Criterios de concesión*

(74) Pueden acogerse a este sistema los productores exportadores, cuenten o no con el apoyo de uno o varios fabricantes o vendedores, los comerciantes exportadores vinculados a uno o varios fabricantes que les apoyen y los proveedores de servicios (según el capítulo 5.2 de la Política de exportaciones e importaciones 2002-2007).

c) *Aplicación práctica*

(75) A fin de beneficiarse del sistema, las empresas deben facilitar a las autoridades pertinentes detalles del tipo y valor de los bienes de capital que van a importar. Dependiendo del nivel de compromiso de exportación que la empresa esté dispuesta a suscribir, se le permitirá importar bienes de capital a un tipo nulo o a un tipo reducido. Para satisfacer la obligación de exportación, los bienes de capital importados deben utilizarse para fabricar mercancías destinadas a la exportación. Previa solicitud del exportador, se expide un permiso autorizando la importación a tipos preferenciales. Hay que pagar una tasa para obtener el permiso.

(76) El titular del permiso ECPG puede también obtener dichos bienes de capital en el mercado nacional. En tal caso, el fabricante nacional de bienes de capital puede aprovechar el beneficio para la importación, libre de derechos, de componentes necesarios para la fabricación de tales bienes de capital. Alternativamente, el fabricante nacional puede solicitar el beneficio vinculado a la exportación prevista para el suministro de bienes de capital a un titular de un permiso EPCG.

(77) Para poder optar al sistema EPCG existe una obligación de exportación. Dicha obligación deberá satisfacerse mediante la exportación de mercancías manufacturadas o producidas utilizando los bienes de capital importados bajo el sistema. La obligación de exportación implica también superar el nivel medio de exportaciones del mismo producto realizadas por la empresa en los tres años anteriores a la obtención del permiso.

(78) Si bien las condiciones del sistema aplicables al cálculo de la obligación de exportación han sido modificadas recientemente, ello sólo es aplicable a los permisos expedidos con posterioridad al 1 de abril de 2003, es decir, no cubiertos por el período de investigación. Según las nuevas normas, las empresas dispondrán de ocho años para satisfacer la obligación de exportación (el valor de las exportaciones debe ser por lo menos seis veces el valor de la exención total de derechos para los bienes de capital importados).

d) *Conclusiones sobre el sistema de bienes de capital para fomentar la exportación*

(79) El pago, por un exportador, de un tipo reducido o nulo constituye una contribución financiera del Gobierno de la India, que condona unos ingresos que, en circunstancias normales, debería percibir, y confiere un beneficio al beneficiario al reducir los derechos pagaderos o eximirle por completo del pago de derechos de importación. Por lo tanto, el sistema de bienes de capital para fomentar la exportación constituye una subvención.

(80) Para obtener el permiso es necesario un compromiso de exportar mercancías. Puesto que la subvención está supeditada por ley a la cuantía de las exportaciones a efectos de la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base, se considera específica y, por tanto, sujeta a medidas compensatorias.

(81) Se alegó que el alcance del término «insumos» en la letra i) del anexo I del Reglamento de base cubre también los bienes de capital, ya que tales bienes constituyen insumos esenciales para la producción, sin los que no sería posible fabricar ningún producto final. Se alegó también que sólo gracias a los bienes

▼B

de capital es posible convertir las materias primas en productos acabados, y que la amortización calculada para los bienes de capital representaba el valor de dichos bienes utilizados en la fabricación de productos finales. En consecuencia, la exención de derechos sobre los bienes de capital utilizados en la fabricación del producto exportado debería tratarse como una exención de derechos sobre los insumos utilizados en la fabricación de los productos exportados, y no como un beneficio sujeto a medidas compensatorias a efectos del Reglamento de base.

En respuesta a estos argumentos, se considera que los bienes de capital no constituyen «insumos» a efectos del Reglamento de base, ya que no se incorporan físicamente a los productos exportados. Por lo tanto, se rechazan los argumentos expuestos más arriba.

e) *Cálculo del importe de la subvención*

(82) El beneficio para las empresas se ha calculado sobre la base del importe de los derechos de aduana no pagados debidos por los bienes de capital importados, repartido a lo largo de un período que corresponde al de la amortización normal de tales bienes de capital en la industria del producto en cuestión, según lo dispuesto en el artículo 7 del Reglamento de base. De conformidad con la práctica establecida, la cantidad así calculada que es atribuible al período de investigación ha sido ajustada añadiendo los intereses durante dicho periodo, a fin de reflejar el valor del beneficio en el tiempo, determinando así el beneficio total de este sistema para el beneficiario. Dada la naturaleza de esta subvención, que equivale a una subvención concedida en una sola ocasión, se consideró apropiado el tipo de interés comercial vigente en la India durante el período de investigación (estimado en un 10 %). El importe de la subvención se repartió después entre la totalidad de las exportaciones durante el período de investigación, según lo dispuesto en el artículo 7 del Reglamento de base.

(83) Por lo que se refiere al cálculo del importe de la subvención, se alegó que un cálculo basado en el «beneficio para el productor» exigía una distribución del importe de la subvención (correspondiente a los derechos de aduana no pagados) atribuible al período de investigación sobre la totalidad de la producción (la destinada al mercado interior más las exportaciones) del producto en cuestión. Se alegó también que estas empresas, que tienen también ventas interiores de ropa de cama, habían utilizado los mismos bienes de capital para el conjunto de su producción de ropa de cama.

En respuesta a este argumento, hay que recordar que este sistema está supeditado a la cuantía de las exportaciones como condición única. De conformidad con el apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base, el beneficio de este sistema debería repartirse solamente sobre el volumen de las exportaciones, puesto que la subvención se concede en relación con un valor determinado de las exportaciones de mercancías realizadas dentro de un plazo determinado. En consecuencia, se rechaza la solicitud de que los beneficios conferidos por el sistema se repartan sobre la totalidad del volumen de negocios.

(84) Tres empresas se beneficiaron de este sistema durante el periodo de investigación. Dos de ellas obtuvieron subvenciones del 0,38 y el 2,0 % respectivamente, mientras que la subvención determinada para la tercera empresa era insignificante.

▼B

5. **Sistema de licencias previas (Advance Licence Scheme — ALS)**

a) *Fundamento jurídico*

(85) El sistema de licencias previas está vigente desde 1977-78. Este sistema se especifica en los apartados 4.1.1 a 4.1.7 de la Política de exportaciones e importaciones y en partes del capítulo 4 del Manual de procedimientos.

b) *Criterios de concesión*

(86) Los exportadores pueden solicitar licencias previas para poder importar, libres de derechos, insumos utilizados en la producción de mercancías de exportación.

c) *Aplicación práctica*

(87) El volumen de las importaciones que se pueden beneficiar de este sistema se determina como porcentaje del volumen de los productos acabados exportados. Las licencias previas determinan las unidades de importaciones autorizadas tanto en términos de cantidades como en términos de valor. En ambos casos, los tipos utilizados para determinar las adquisiciones libres de derechos permitidas se calculan para la mayor parte de los productos, incluido el producto en cuestión, sobre la base de las normas SION. Los insumos especificados en las licencias previas son artículos utilizados en la fabricación del producto final exportado correspondiente.

(88) Pueden expedirse licencias previas para:

i) exportaciones físicas: pueden expedirse licencias previas para exportaciones físicas a los fabricantes exportadores o los comerciantes exportadores, vinculados a uno o varios fabricantes que les apoyan, para la importación de insumos necesarios para el producto de exportación [según la letra a) del capítulo 4.1.1 de la Política de exportaciones e importaciones 2002-2007],

ii) suministros intermedios: pueden expedirse licencias previas a los fabricantes exportadores para el suministro intermedio de los insumos necesarios para la fabricación de mercancías que vayan a suministrarse al exportador final, real o supuesto, titular de otra licencia previa. El titular de la licencia previa que tenga previsto conseguir los insumos en el mercado interior en vez de importarlos directamente, tiene la posibilidad de conseguirlos contra licencias previas para suministros intermedios. En tales casos, las cantidades adquiridas en el mercado interior se deducen de las licencias previas y se expide una licencia previa intermedia en beneficio del proveedor nacional. El titular de dicha licencia previa intermedia tiene derecho a importar, libres de derechos, las mercancías necesarias para la fabricación de los insumos entregados al exportador final,

iii) exportaciones previstas: pueden expedirse licencias previas, en previsión de exportaciones, al contratista principal para la importación de los insumos necesarios a la fabricación de mercancías que vayan a suministrarse a las categorías mencionadas en el apartado 8.2 de la Política. Según el Gobierno de la India, las exportaciones previstas se refieren a aquellas transacciones en las que las mercancías suministradas no salen del país. Varias categorías de suministros se consideran exportaciones previstas a condición de que las mercancías sean fabricadas en la India, por ejemplo, el suministro de mercancías a las unidades orientadas a la exportación o el suministro de bienes de capital a los titulares de permisos EPCG (bienes de capital para fomentar la exportación),

▼B

iv) autorizaciones previas de licencias (*Advance Release Orders* — ARO): el titular de una licencia previa que pretenda obtener los insumos en el mercado interior en vez de importarlos directamente, tiene la posibilidad de abastecerse mediante autorizaciones previas de licencias (ARO). En estos casos las licencias previas se validan como ARO y se adjudican al proveedor tras la entrega de los productos especificados en las mismas. La adjudicación de estas ARO permite al proveedor beneficiarse de la devolución de los derechos de aduana y el reembolso del impuesto especial final sobre las exportaciones previstas. En cierto modo, el mecanismo de autorizaciones previas ARO consiste en reembolsar los impuestos y derechos al fabricante del producto, en vez de reembolsárselos al exportador en forma de devolución/reembolso de derechos. El reembolso de los impuestos/derechos es válido tanto para los insumos nacionales como para los importados.

(89) Se determinó en la inspección que solamente un fabricante exportador había utilizado una licencia previa del tipo incluido en la categoría i) (exportaciones físicas) durante el período de investigación. En consecuencia, no procede comprobar la sujeción a medidas compensatorias de las categorías ii), iii) y iv) del sistema de licencias previas en la presente investigación.

d) *Conclusiones sobre el sistema*

(90) Solamente se conceden licencias a las empresas exportadoras, las cuales pueden utilizarlas para compensar importes de derechos de aduana adeudados por importaciones. En este respecto, el sistema está supeditado a la cuantía de las exportaciones.

(91) Como se indica más arriba, se comprobó que una empresa investigada había utilizado el sistema de licencias previas para «exportaciones físicas» durante el período de investigación. Dicha empresa recurrió al sistema para la importación de insumos libres de derechos destinados a mercancías de exportación.

(92) El Gobierno de la India alegó que el sistema de licencias previas se basa en las cantidades, y que los insumos que pueden beneficiarse de estas licencias están relacionados con las cantidades exportadas. También se alegó que cualesquiera sean los insumos importados al amparo del sistema de licencias previas, esos mismos insumos deben ser utilizados en la fabricación de los productos exportados o para reponer las existencias de insumos utilizados en los productos ya exportados. Según el Gobierno de la India, los insumos importados deben ser utilizados por el exportador y no se permite su venta ni su transferencia.

(93) Si bien el sistema de licencias previas está aparentemente sometido a la «condición de usuario efectivo», se observó que no existía sistema o procedimiento alguno para confirmar si se consumían insumos, y cuáles, en el proceso de fabricación de las mercancías exportadas. El sistema solamente muestra que las mercancías importadas libres de derechos se han utilizado en el proceso de fabricación, sin hacer una distinción entre el destino de las mercancías (mercado nacional o de exportación).

(94) Sin embargo, a efectos de la presente investigación, la empresa en cuestión pudo demostrar que las cantidades de materiales importados exentas de derechos de importación no superaban las cantidades utilizadas para las mercancías exportadas. Por lo tanto, se concluyó que, en el caso que nos ocupa, la exención de los derechos de importación sobre los insumos requeridos para el producto de exportación se había concedido de conformidad con las disposiciones de los anexos I a III del Reglamento de base.

(95) Por consiguiente, se concluye que no se han concedido beneficios a dicha empresa en virtud de este sistema.

▼B

6. **Zonas francas industriales (Export Processing Zones — EPZ) y unidades orientadas a la exportación (Export Oriented Units — EOU)**

a) *Fundamento jurídico*

(96) El sistema de zonas francas industriales y unidades orientadas a la exportación, que se introdujo en 1965, es un mecanismo de la Política de importaciones y exportaciones que implica la concesión de incentivos a la exportación. Durante el período de investigación el sistema estaba regulado por las notificaciones aduaneras nº 53/97, 133/94 y 126/94. Los detalles de estos sistemas se encuentran en el capítulo 6 de la Política de importaciones y exportaciones 2002-2007 y en el capítulo 6 del Manual de procedimientos.

b) *Criterios de concesión*

(97) En principio, las empresas que se comprometen a exportar la totalidad de su producción de bienes y servicios pueden acogerse al sistema EPZ/EOU. Una vez se les ha concedido esta calificación, dichas empresas pueden obtener determinados beneficios. Existen siete zonas francas (EPZ) en la India; las unidades orientadas a la exportación (EOU) pueden estar situadas en cualquier lugar del país. Son unidades de almacenaje sometidas a la vigilancia de funcionarios de aduanas con arreglo a lo dispuesto en la sección 65 de la Ley de aduanas. Aunque las empresas que operan dentro del sistema EOU/EPZ deben exportar la totalidad de su producción, el Gobierno de la India les permite vender una parte en el mercado interior en determinadas condiciones.

c) *Aplicación práctica*

(98) Para acogerse a la calificación de empresa orientada a la exportación o establecerse en una zona franca industrial, las empresas deben solicitarlo a las autoridades competentes. Dicha solicitud deberá incluir detalles correspondientes a los cinco años siguientes sobre, entre otras cosas, el volumen de producción previsto, el valor proyectado de las exportaciones, las necesidades de importación y las necesidades del mercado nacional. Si la administración acepta su solicitud, comunicará a la empresa los requisitos que debe cumplir para recibir la autorización. Las empresas acogidas a las zonas francas y las unidades orientadas a la exportación pueden dedicarse a la fabricación de cualquier producto. El acuerdo por el que se reconoce que una empresa está acogida al sistema EPZ/EOU es válido durante un período de cinco años y se puede renovar por más períodos.

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

i) exención de los derechos de importación aplicables a las mercancías de todo tipo (incluidos los bienes de capital, las materias primas y los bienes fungibles) necesarias para la manufactura, la producción y el tratamiento, o relacionadas con ellos,

ii) exención del impuesto especial sobre las mercancías obtenidas en el mercado interior,

iii) exención del impuesto sobre la renta normalmente debido sobre los beneficios obtenidos en ventas de exportación, de conformidad con la sección 10A o la sección 10B de la Ley del impuesto sobre la renta, durante un período de diez años hasta 2010,

iv) reembolso del impuesto estatal sobre las ventas devengado por las mercancías adquiridas en el mercado interior,

v) posibilidad de un 100 % de participación extranjera en el capital social,

▼B

vi) posibilidad de vender una parte de la producción en el mercado interior contra el pago de los derechos aplicables, como excepción al requisito general de exportar la totalidad de la producción.

(100) Las unidades orientadas a la exportación o las empresas establecidas en una zona franca industrial deben mantener, en el formato especificado, un registro adecuado de todas las importaciones afectadas y del consumo y la utilización de todos los materiales importados, así como de todas las exportaciones realizadas. Estos registros deben ser presentados periódicamente, según se requiera, a las autoridades competentes.

(101) El importador debe garantizar también un mínimo de ingresos netos en divisas como porcentaje de las exportaciones y de la cuantía de las mismas, conforme a lo estipulado en la Política de importaciones y exportaciones. La totalidad de las operaciones de las EOU/EPZ debe efectuarse en locales situados bajo control aduanero.

d) *Conclusión sobre las EPZ/EOU*

(102) En la presente investigación, sólo una empresa recurrió al sistema EPZ/EOU para la importación de materias primas y bienes de capital y para la adquisición de mercancías en el mercado interior. Además, dicha empresa utilizó la posibilidad de vender una parte de su producción en el mercado interior. Se constató que la empresa había utilizado las concesiones relacionadas con la exención de derechos de aduana sobre las materias primas y los bienes de capital, así como la exención de impuestos especiales sobre las mercancías obtenidas en el mercado interior y el reembolso del impuesto estatal sobre las ventas pagado en relación con las mercancías adquiridas en el mercado interior. Por consiguiente, la Comisión ha examinado si estas concesiones deben someterse a medidas compensatorias. A este respecto, el sistema EPZ/EOU implica la concesión de subvenciones, ya que las concesiones constituyen contribuciones financieras del Gobierno de la India, que condona los ingresos que, en otras circunstancias, debería percibir, confiriendo así un beneficio al beneficiario. Puesto que la concesión de esta subvención está supeditada por ley a la cuantía de las exportaciones a efectos de la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base, se considera una subvención específica y, por tanto, sujeta a medidas compensatorias.

(103) Las materias primas y los bienes fungibles sólo pueden optar a la excepción prevista en la letra i) del anexo I del Reglamento de base si se consumen en el proceso de fabricación del producto exportado y si existe un sistema de verificación para confirmar qué insumos se consumen en la producción de las mercancías exportadas y en qué cantidad. Hay que observar que las importaciones de maquinaria (bienes de capital) no están incluidas en esta exención.

(104) Texprocil alegó que, por las razones expuestas respecto al sistema de bienes de capital para fomentar la exportación (EPCG) en el considerando 81, los bienes de capital importados bajo el sistema de unidades orientadas a la exportación no deben someterse a medidas compensatorias.

(105) En respuesta a ello, hay que recordar que, por las razones expuestas anteriormente en relación con el EPCG en el considerando 81, los bienes de capital no constituyen «insumos» a efectos del Reglamento de base. Por otra parte, se ha determinado que este sistema está supeditado por ley a la cuantía de las exportaciones como condición única. Consecuentemente, se considera una subvención específica y, por tanto, sujeta a medidas compensatorias.

(106) En el caso de la exención del impuesto especial, se constató que el impuesto sobre las compras pagado por las unidades que no constituyen una EOU se abona en concepto de devolución

▼B

(CENVAT) y se utiliza para el pago del impuesto especial sobre las ventas interiores. Así pues, la exención del impuesto especial sobre las compras efectuadas por una unidad EOU no constituye una renuncia a ingresos públicos adicionales y, en consecuencia, no confiere beneficios adicionales a las unidades beneficiarias.

(107) No sucede así en lo que se refiere al reembolso del impuesto estatal sobre las ventas pagado por mercancías adquiridas en el mercado interior, puesto que este impuesto no es reembolsable para las empresas que operan en el mercado interior. El apartado 6.12 de la Política de exportaciones e importaciones estipula que las EPZ/EOU tienen derecho a este reembolso siempre que las mercancías suministradas hayan sido fabricadas en la India. Es decir, al contrario que las empresas nacionales, las unidades orientadas a la exportación tienen derecho al reembolso del impuesto estatal sobre las ventas.

(108) Texprocil alegó también que el impuesto estatal sobre las ventas pagadero por los insumos obtenidos en el mercado interior y utilizados para la fabricación del producto de exportación es un impuesto indirecto a efectos de la letra h) del anexo I del Reglamento de base y que, en consecuencia, la exención de tales impuestos indirectos en cascada que recaigan en etapas anteriores no puede someterse a medidas compensatorias.

(109) La lista ilustrativa de subvenciones a la exportación incluida en el anexo I del Reglamento de base establece en la letra h): «La exención, remisión o aplazamiento de los impuestos indirectos en cascada que recaigan en etapas anteriores sobre los bienes o servicios utilizados en la elaboración de productos exportados, cuando sea mayor que la exención, remisión o aplazamiento de los impuestos indirectos en cascada similares que recaigan en etapas anteriores sobre los bienes y servicios utilizados en la producción de productos similares cuando se venden para el consumo interno; sin embargo, la exención, remisión o aplazamiento, con respecto a los productos exportados, de los impuestos indirectos en cascada que recaigan en etapas anteriores podrá realizarse incluso en el caso de que no exista exención, remisión o aplazamiento respecto de productos similares cuando se venden para el consumo interno, si dichos impuestos indirectos en cascada se aplican a insumos consumidos en la producción del producto exportado (con el debido descuento por los desperdicios). Este punto se interpretará de conformidad con las directrices sobre los insumos consumidos en el proceso de producción, enunciadas en el anexo II.»

(110) Se alegó que la letra h) del anexo I del Reglamento de base prevé lo siguiente:

«i) Los impuestos indirectos en cascada que recaigan en etapas anteriores sobre los insumos consumidos en la producción del producto exportado estarán exentos.

ii) La única condición será que hayan sido recaudados los impuestos indirectos en cascada que recaigan en etapas anteriores sobre dichos insumos.

iii) Esta exención se concederá incluso en el caso de que no exista tal exención respecto de productos similares cuando se venden para el consumo interno.»

(111) A este respecto hay que observar que, a efectos del Reglamento de base, los impuestos indirectos «en cascada» son impuestos que se aplican por etapas sin que existan mecanismos que permitan descontar posteriormente el impuesto si los bienes o servicios sujetos a impuestos en una etapa de la producción se utilizan en una etapa posterior de la misma.

(112) Al considerar estos argumentos hay que observar que, de conformidad con la Política de exportaciones e importaciones, las unidades EOU tienen derecho al reembolso del impuesto estatal sobre las ventas pagado por mercancías adquiridas en el mercado interior. En otras palabras, no es un requisito que las

▼B

mercancías deban estar incorporadas en la fabricación de los productos exportados. Según el Gobierno de la India, el sujeto pasivo del impuesto sobre las ventas es el comprador y, en general, el impuesto estatal sobre las ventas no es reembolsable.

(113) El reembolso a las EOU del impuesto estatal sobre las ventas pagado por mercancías adquiridas en el mercado interior se considera una subvención sujeta a medidas compensatorias por las siguientes razones. Según las disposiciones de la letra h) del anexo I del Reglamento de base, el reembolso a las EOU (que tienen la obligación de exportar) del impuesto estatal sobre las ventas recaudado por mercancías adquiridas localmente constituye una remisión excesiva si se compara con las mercancías vendidas para el consumo interior (en el cual no se reembolsa el impuesto estatal sobre las ventas). Como ya se ha mencionado, el apartado 6.12 de la Política de exportaciones e importaciones estipula que las EPZ/EOU tienen derecho a este reembolso siempre que las mercancías suministradas hayan sido fabricadas en la India. Las EOU, al contrario que las empresas que venden en el mercado interior, tienen derecho al reembolso del impuesto estatal sobre las ventas. Por otra parte, no se ha demostrado que este reembolso se conceda de conformidad con las directrices sobre los insumos consumidos en el proceso de producción (anexo II del Reglamento de base). No se ha presentado prueba alguna de que el Gobierno de la India haya establecido y aplique un sistema o procedimiento para confirmar si los insumos se consumen en la producción del producto exportado y en qué cantidades. Además, la investigación comprobó que la empresa en cuestión adquirió, con exención del impuesto estatal sobre las ventas, una serie de artículos que no se consumen en la fabricación de los productos exportados. Sobre esta base, sólo puede concluirse que se ha realizado un pago excesivo.

(114) Se alegó, además, que la unidad EOU pertinente en este caso concreto está situada en el Estado indio de Uttar Pradesh y que, por tanto, hay que tener en cuenta la legislación fiscal sobre las ventas aplicable en este Estado para determinar si las empresas situadas en él que no constituyen una EOU están o no exentas del impuesto sobre las ventas. Se alegó también que la legislación india relativa al impuesto estatal sobre las ventas autoriza la exención o la dispensa del pago del impuesto sobre la compra de materias primas y materiales de embalaje utilizados en la fabricación de las mercancías exportadas. Se alegó que esta disposición no distingue entre los productos exportados por una EOU y los exportados por empresas que no constituyen una EOU.

(115) No obstante, en la inspección *in situ* al Gobierno de la India se comprobó que en las ventas interestatales se aplica el impuesto estatal sobre las ventas en vez del impuesto local. Se explicó que, en general, el impuesto estatal sobre las ventas no es reembolsable (excepto en el caso de que las unidades EOU tengan derecho al reembolso del impuesto estatal sobre las ventas pagado por mercancías adquiridas localmente). Sin embargo, por lo que se refiere al impuesto local sobre las ventas, aplicable a las ventas efectuadas en el interior de un Estado de la India, corresponde a la administración local decidir la concesión de exenciones. El hecho de que un Estado concreto pueda conceder algunas exenciones o dispensas del pago del impuesto no es pertinente a la hora de evaluar la sujeción del sistema a medidas compensatorias por lo que se refiere al reembolso del impuesto estatal sobre las ventas pagado por mercancías adquiridas localmente. Por tanto, se rechaza esta alegación.

(116) En conclusión, puesto que la subvención está vinculada a una EPZ/EOU, está supeditada por ley a la cuantía de las exportaciones a efectos de la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base. En consecuencia, se considera una subvención específica y, por tanto, sujeta a medidas compensatorias.

▼B

e) *Cálculo del importe de la subvención*

Exención de derechos de importación sobre las materias primas

(117) Durante la inspección *in situ* se verificaron la naturaleza y las cantidades de los materiales importados. La investigación comprobó que la empresa obtenía las materias primas en el país y solamente importaba pequeñas cantidades. En consecuencia, no se planteó la cuestión de si se había producido una remisión excesiva.

Exención de derechos de importación sobre los bienes de capital

(118) A diferencia de las materias primas, los bienes de capital no se incorporan físicamente al producto acabado. A fines de los cálculos, el importe del derecho condonado es equivalente a una subvención en cada importación de bienes de capital. Por tanto, el beneficio para la empresa investigada se ha calculado a partir del importe de los derechos de aduana no pagados debidos por los bienes de capital importados, repartiendo esta cantidad a lo largo de un período que corresponde al período normal de amortización de dichos bienes de capital en la industria del producto en cuestión, de conformidad con el artículo 7 del Reglamento de base. La cantidad así calculada atribuible al periodo de investigación se adaptó posteriormente añadiendo los intereses durante el período de investigación, a fin de reflejar el valor del beneficio en el tiempo, calculando así el beneficio total de este sistema para el beneficiario. Dada la naturaleza de esta subvención, que equivale a una subvención concedida en una sola ocasión, se consideró apropiado el tipo de interés comercial vigente en la India durante el período de investigación (estimado en un 10 %). El importe de la subvención se repartió después entre la totalidad de las exportaciones de la Unidad orientada a la exportación (EOU), de conformidad con el artículo 7 del Reglamento de base. Basándose en este cálculo, la empresa obtuvo una subvención del 6,85 %.

Reembolso del impuesto estatal sobre las ventas pagado por mercancías obtenidas localmente

(119) El beneficio se ha calculado a partir del importe del impuesto estatal sobre las ventas reembolsable por compras efectuadas durante el período de investigación. El importe de la subvención se ha repartido entre la totalidad de las exportaciones durante el período de investigación, de conformidad con el artículo 7 del Reglamento de base. Sobre esta base, se constata que la empresa obtuvo una subvención del 1,75 %.

7. **Exención del impuesto sobre la renta (Income Tax Exemption — ITE)**

a) *Fundamento jurídico*

(120) La Ley del impuesto sobre la renta de 1961 constituye el fundamento jurídico de este sistema. Esta Ley, modificada anualmente por la Ley de finanzas, establece la base para la percepción de impuestos, así como las distintas exenciones y deducciones que pueden solicitarse. Entre las exenciones que pueden solicitar las empresas se encuentran las contempladas en las secciones 10A, 10B y 80HHC de la citada Ley, que conceden una exención del impuesto sobre la renta respecto a los beneficios de las ventas de exportación.

b) *Criterios de concesión*

(121) Las empresas establecidas en zonas francas pueden acogerse a la exención contemplada en la sección 10A. Las unidades orientadas a la exportación (EOU) pueden solicitar la exención contemplada

▼B

en la sección 10B. Cualquier empresa que exporte mercancías puede solicitar la exención contemplada en la sección 80HHC.

c) *Aplicación práctica*

(122) Para beneficiarse de las deducciones o exenciones fiscales mencionadas más arriba, las empresas deben realizar la solicitud correspondiente al presentar su declaración de la renta a las autoridades tributarias al término de ejercicio fiscal. El ejercicio fiscal se lleva a cabo del 1 de abril al 31 de marzo y la declaración debe presentarse a las autoridades el 30 de noviembre siguiente, a más tardar. La evaluación final por parte de las autoridades puede prolongarse hasta tres años después de la presentación de dicha declaración. Una empresa solamente puede solicitar una de las deducciones disponibles con arreglo a las tres secciones mencionadas anteriormente.

d) *Conclusión sobre la exención del impuesto sobre la renta*

(123) La letra e) del anexo I del Reglamento de base considera una subvención a la exportación la «exención total o parcial ! en función de las exportaciones, de los impuestos directos». Con la exención del impuesto sobre la renta el Gobierno de la India hace una contribución financiera a la empresa al renunciar a ingresos bajo la forma de impuestos directos que le serían debidos si la empresa no hubiera solicitado la exención del impuesto sobre la renta. Esta contribución financiera confiere un beneficio al beneficiario al reducir su deuda tributaria respecto a la renta.

(124) La subvención está supeditada por ley a la cuantía de las exportaciones a efectos de la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base, puesto que exime solamente a los beneficios de las ventas de exportación y, por tanto, se considera específica.

(125) El Gobierno de la India y Texprocil alegaron que la exención del impuesto sobre la renta con arreglo a la sección 80HHC se estaba eliminando progresivamente a partir del ejercicio abril 2001-marzo 2002. Se alegó que, por lo tanto, no procedía someter este sistema a medidas compensatorias.

(126) Se alegó también que según la subsección 1B de la sección 80HHC de la Ley del Impuesto sobre la renta, un porcentaje especificado de beneficios de exportación está exento durante los años correspondientes, como figura en el siguiente cuadro:

Ejercicio	Año de evaluación	Porcentaje de los beneficios a la exportación que pueden ser objeto de deducción
2000-2001	2001-2002	80 %
2001-2002	2002-2003	70 %
2002-2003	2003-2004	50 %
2003-2004	2004-2005	30 %
2004-2005	2005-2006	0 %

(127) Por lo que se refiere a estos argumentos, se comprobó durante la inspección que el programa todavía estaba en vigor al final del periodo de investigación. Efectivamente, el porcentaje real de exoneración del impuesto sobre las rentas por exportación era del 70 % y el sistema aún continuará confiriendo beneficios a los productores exportadores de la India en el momento de la imposición de medidas definitivas. De conformidad con el artículo 15 del Reglamento de base, deberán imponerse derechos compensatorios salvo que se supriman la subvención o subvenciones o se haya demostrado que éstas ya no suponen un beneficio para los exportadores implicados. Puesto que la

▼B

exención del impuesto sobre la renta con arreglo a la sección 80HHC responde claramente a los criterios sobre el establecimiento de derechos con arreglo al apartado 15 del Reglamento de base, cualquier beneficio derivado de ella deberá incluirse en el importe total del derecho compensatorio.

e) *Cálculo del importe de la subvención*

(128) Las solicitudes de acogerse a las ventajas contempladas en las secciones 10A, 10B y 80HHC se efectúan al presentar la declaración de la renta al final del ejercicio fiscal. Puesto que el ejercicio fiscal en la India va del 1 de abril al 31 de marzo, el beneficio se calculó sobre la exención efectiva del impuesto sobre la renta solicitada en el ejercicio fiscal que terminaba durante el período de investigación (es decir, 1 de abril de 2001-31 de marzo de 2002). Dicha solicitud debía presentarse el 30 de septiembre de 2002 como muy tarde, es decir, al final del período de investigación. Por lo tanto, el beneficio obtenido por los exportadores se ha calculado sobre la base de la diferencia entre el importe de los impuestos normalmente debidos con y sin la exención. El tipo del impuesto de sociedades aplicable durante este ejercicio fiscal fue del 35,7 %. La cuantía de la subvención se ha repartido entre el total de las exportaciones, de conformidad con el apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base.

(129) Aunque se afirmó que el beneficio derivado de la subvención debía considerarse nulo, se sugirieron métodos alternativos para calcular el margen de subvención, especialmente en relación con los tipos impositivos aplicables.

(130) A este respecto, se señala que el artículo 5 del Reglamento de base establece que el importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias se calculará en función del beneficio obtenido por el beneficiario tal y como se compruebe durante el período de investigación. Como se ha indicado anteriormente, el beneficio se calculó a partir de la cantidad de beneficio imponible ganada normalmente en el ejercicio fiscal 2001/2002 (es decir, del 1 de abril de 2001 al 31 de marzo de 2002), que terminó a mitad del periodo de investigación. Durante el ejercicio fiscal 2001/2002 (año de evaluación 2002/2003), el índice real de exención del impuesto sobre las rentas de exportación (es decir, el porcentaje de la renta por exportación que podía obtener una exención fiscal) fue del 70 %. Durante el ejercicio fiscal siguiente (es decir, 1 de abril de 2002-31 de marzo de 2003), el índice real de exención del impuesto sobre las rentas de exportación fue del 50 %. Puesto que parte de este último ejercicio fiscal está dentro del periodo de investigación del presente procedimiento, se considera adecuado calcular el importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias sobre la base de una media pro rata de los dos índices que se aplicaron durante el período de investigación, es decir, el 60 %. En consecuencia, se realizaron los ajustes oportunos del importe de la subvención concedida a las empresas que se habían acogido a este sistema.

(131) Se alegó también que la renta generada por el sistema de cartilla de derechos (DEPB) debería deducirse del montante de la renta imponible. Según esta alegación, en la ausencia de rentas generadas por el sistema DEPB, no se habría realizado beneficio imponible alguno derivado de ventas de exportación. Este argumento no está fundamentado. Aunque fuese pertinente incluirlo, el beneficio del sistema de cartilla de derechos (DEPB) se concede a las empresas que tienen derecho a él en forma de donación de efectivo (es decir, una transferencia directa de fondos), mientras que la exención del impuesto sobre la renta se aplica a la condonación de ingresos públicos «adeudados». Si bien los beneficios del sistema de cartilla de derechos constituyen claramente parte de la renta total de una empresa, las dos subvenciones resultan de dos acciones independientes del Gobierno de la India. No corresponde a la autoridad encargada de la investigación intentar reconstruir la situación que habría

▼B

prevalecido en ausencia de determinadas subvenciones. En cualquier caso, el beneficio imponible de una empresa, sobre las exportaciones o sobre todas sus transacciones, se deriva de una comparación entre sus ingresos y sus gastos totales, que están compuestos por muchos elementos diversos y que resultan de todo tipo de decisiones comerciales y fuerzas del mercado. No sería razonable seleccionar un elemento (por ejemplo, la renta generada por el sistema DEPB) para excluirlo después de los cálculos. En cualquier caso, como se explica más arriba, el beneficio se calculó para todas las empresas sobre la exención efectiva del impuesto sobre la renta solicitada en el ejercicio fiscal que terminó durante el período de investigación (es decir, 1 de abril de 2001-31 de marzo de 2002).

(132) Seis empresas se beneficiaron de este sistema durante el período de investigación. Cinco de ellas obtuvieron subvenciones de entre el 0,32 y el 3,70 %, mientras que para la sexta empresa la subvención comprobada era insignificante.

8. **Cuantía de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias**

(133) De conformidad con lo dispuesto en el Reglamento de base, el importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias, expresado *ad valorem* para los productores exportadores investigados, era de entre el 3,09 y el 10,44 %.

(134) Con arreglo al apartado 3 del artículo 15 del Reglamento de base, el margen de subvención para las empresas que cooperaron y que no fueron incluidas en la muestra, calculado a partir del margen medio ponderado de subvención comprobado para las empresas que cooperaron incluidas en la muestra, es del 7,67 %. Dado que el nivel general de cooperación de la India fue muy elevado (superior al 90 %), el margen residual de subvención correspondiente a todas las demás empresas se fijó en el nivel de la empresa con el margen individual más elevado, es decir, en un 10,44 %.

Tipo de subvención	DEPB	DFRC	EPCG	EPZ/EOU	ITE	Total
	Posterior a la exportación					
Bombay Dyeing N. W. Exports Limited Nowrosjee Wadia & Sons Ltd	4,95 %		0,38 %			5,33 %
Brijmohan Purusottamdas	5,93 %				0,32 %	6,25 %
Divya	3,47 %				2,95 %	6,42 %
Jindal Worldwide	1,45 %				1,65 %	3,09 %
Texcellence	1,88 %	3,08 %			3,70 %	8,65 %
Mahalaxmi Exports	7,02 %				2,29 %	9,31 %
Pasupati				8,59 %		8,59 %
Prakash Cotton Mills Ltd	8,44 %		2,00 %			10,44 %
Vigneshwara	4,46 %					4,46 %
Empresas que cooperaron no incluidas en la muestra						7,67 %
Todas las demás						10,44 %

▼B

(135) Respecto a una empresa incluida en la muestra, Bombay Dyeing and Manufacturing Co. Ltd, se constató que había utilizado permisos obtenidos por dos empresas vinculadas: Nowrosjee Wadia & Sons Limited y N. W. Exports Limited. La investigación demostró que las dos empresas vinculadas exportaban productos fabricados por Bombay Dyeing and Manufacturing Co. Ltd. Por tanto, las empresas vinculadas deben estar sujetas al margen de subvención determinado para Bombay Dyeing and Manufacturing Co. Ltd.

D. **INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD**

(136) El producto afectado es fabricado en la Comunidad por:

— los productores en cuyo nombre se presentó la denuncia; todos los productores seleccionados en la muestra (*productores comunitarios incluidos en la muestra*) eran también denunciantes,

— otros productores comunitarios que no eran denunciantes ni cooperaron. Una empresa productora, que representa menos del 1 % de la producción comunitaria, se opuso al procedimiento.

(137) La Comisión evaluó si todas las empresas mencionadas más arriba podían considerarse productores comunitarios a efectos del apartado 1 del artículo 9 del Reglamento de base. La producción de todas estas empresas constituye la producción comunitaria.

(138) La industria de la Comunidad está integrada por los 29 productores comunitarios que cooperaron con la Comisión, entre los que se encuentran también los cinco productores comunitarios incluidos en la muestra. Estos productores suponen el 45 % de la producción comunitaria de ropa de cama de algodón. Se considera, por lo tanto, que constituyen la «industria de la Comunidad» a efectos del apartado 1 del artículo 9 y del apartado 8 del artículo 10 del Reglamento de base.

E. **PERJUICIO**

1. **Observaciones preliminares**

(139) Puesto que hubo que recurrir al muestreo en relación con la industria de la Comunidad, el perjuicio se ha evaluado, por una parte, a partir de la información recopilada en toda la industria de la Comunidad respecto a las tendencias referentes a la producción, la productividad, las ventas, la cuota de mercado, el empleo y el crecimiento. Por otra parte, la información recopilada de los productores comunitarios incluidos en la muestra se analizó respecto a las tendencias en materia de precios y rentabilidad, flujo de caja, capacidad de reunir capital o inversión, existencias, capacidad, utilización de la capacidad, rendimiento del capital invertido y salarios.

2. **Consumo comunitario**

(140) El consumo comunitario se determinó sobre la base de los volúmenes de producción de los productores comunitarios según Eurocoton menos las exportaciones, basadas en datos de Eurostat, más las importaciones procedentes de la India y de los demás terceros países, basados también en Eurostat. Entre 1999 y el período de investigación, el consumo comunitario aparente aumentó regularmente, pasando de 173 651 toneladas a 199 881, es decir, un 15 %.

▼B

3. **Importaciones procedentes de la India**

a) *Volumen y cuota de mercado*

(141) El volumen de las importaciones en la Comunidad de ropa de cama de algodón procedentes de la India bajó de 15 700 toneladas en 1999 a 14 300 en el período de investigación, es decir, un 9 %, a lo largo del periodo considerado. Tras un ligero incremento entre 1999 y 2000, las importaciones disminuyeron en 2001. La cuota de mercado correspondiente se redujo del 9,1 % en 1999 al 7,2 % en el período de investigación.

(142) Si bien es cierto que las importaciones procedentes de la India perdieron cuota de mercado durante el período considerado, el nivel de estas importaciones es sustancialmente superior a los niveles establecidos en el apartado 11 del artículo 10 del Reglamento de base. Por otra parte, la comparación de estas importaciones con la cuota de mercado de la industria de la Comunidad hace patente su importancia, ya que la cuota de mercado de las importaciones originarias de la India asciende a más de un tercio de la cuota de mercado de la industria de la Comunidad. Hay que observar, además, que, en los primeros nueve meses de 2003, los volúmenes de importación han aumentado más del 11 % sobre una base anual.

b) *Precios*

(143) Los precios medios aplicados por la India se mantuvieron estables durante 1999 y 2000, en alrededor de 5,65 euros/kg. En 2001 subieron a unos 5,80 euros/kg, para bajar posteriormente en el periodo de investigación a unos 5,50 euros/kg, es decir, un 5 %.

c) *Subcotización de precios*

(144) Con objeto de analizar la subcotización de precios, se comparó la media ponderada de los precios de venta por tipo de producto de la industria de la Comunidad a clientes independientes en el mercado comunitario con la media ponderada de los correspondientes precios de exportación de las importaciones afectadas. Esta comparación se realizó tras deducir bonificaciones y descuentos. Para la industria de la Comunidad se utilizaron los precios en fábrica. Los precios de las importaciones afectadas se consideraron sobre una base cif, con los debidos ajustes por lo que se refiere a los derechos de aduana y los costes posteriores a la importación.

(145) Esta comparación mostró que durante el período de investigación los productos afectados originarios de la India se vendieron en la Comunidad a precios que suponían una subcotización de los precios de la industria de la Comunidad de entre un 26 y un 77 %. En más del 75 % de los casos los márgenes de subcotización ascendían a entre un 60 y un 70 %.

4. **Situación de la industria de la Comunidad**

(146) Se analizó si la industria de la Comunidad todavía estaba recuperándose de los efectos de prácticas anteriores de subvenciones o dumping, sin que se demostrase que fuese así.

(147) Se alegó que la industria de la Comunidad no había experimentado un perjuicio importante, ya que estaba protegida por la existencia de contingentes. Es cierto, en efecto, que durante el período de investigación había contingentes en vigor. Con arreglo al Derecho internacional, dichos contingentes tienen su fundamento jurídico en el Acuerdo sobre los textiles y el vestido de la OMC, y se irán eliminando progresivamente para el 31 de diciembre de 2004. Hay que observar que dichos contingentes no se utilizaron plenamente durante el período de investigación. Las cantidades que pueden importarse al amparo de contingentes corresponden a unas cuotas considerables del mercado

▼B

comunitario. De hecho, sobre la base de las cifras de consumo durante el período de investigación, el contingente anual 2002 corresponde, en el caso de la India, a una cuota de mercado de alrededor del 12 %. Hay que observar también que el volumen de estos contingentes textiles se determina en negociaciones directas, fuera del marco analítico previsto en el Reglamento de base. Aunque no es posible excluir que los contingentes puedan haber repercutido sobre la situación de la industria de la Comunidad, la mera existencia de contingentes no impide que la industria de la Comunidad haya experimentado un perjuicio. El análisis de las cifras correspondientes a este asunto muestra que la industria de la Comunidad experimentó un perjuicio importante durante el periodo de investigación a pesar de la existencia de contingentes. De hecho, la situación de la industria de la Comunidad se deterioró a pesar de que, durante el período de investigación, los exportadores indios no aprovecharon la totalidad de los contingentes que les habían sido asignados. En consecuencia, se rechaza esta alegación.

a) *Datos relativos a la industria de la Comunidad en su conjunto*

Producción, empleo y productividad

(148) El volumen de producción de la industria de la Comunidad aumentó ligeramente entre 1999 y el periodo de investigación, de 37 700 toneladas a 39 500, es decir, un 5 %.

(149) El empleo se mantuvo básicamente estable, en alrededor de 5 500 empleados. Por lo tanto, la productividad aumentó de 6,8 toneladas/empleado en 1999 a 7,2 toneladas/empleado durante el periodo de investigación, es decir, un 6 % durante el período considerado.

Volumen de ventas y cuota de mercado

(150) Durante el período considerado, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad se incrementó un 4 %, de 36 200 toneladas en 1999 a 37 800 toneladas durante el período de investigación. Había alcanzado las 38 300 toneladas en 2001, pero disminuyó en el período de investigación. El volumen de negocios generado por estas ventas subió de 410 millones de euros en 1999 a 441 millones en 2001, pero posteriormente se redujo en 5 puntos porcentuales, bajando a 420 millones de euros durante el período de investigación.

(151) A pesar de que el consumo en el mercado comunitario aumentó un 15 % durante el mismo período, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad se redujo del 20,8 % al 18,9 % durante el periodo de investigación. La cuota de mercado fluctuó alrededor del 20 % entre 1999 y 2001 y disminuyó 1,5 puntos porcentuales entre 2001 y el período de investigación.

Crecimiento

(152) Si bien el consumo comunitario aumentó un 15 % entre 1999 y el período de investigación, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad subió solamente un 4 %. Por otra parte, el volumen de importaciones totales creció un 35 % durante el mismo período, siendo la subida más significativa de 120 000 toneladas en 2001 a 139 000 toneladas durante el periodo de investigación. Mientras que la cuota de mercado de todas las importaciones aumentó más de 10 puntos porcentuales, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad cayó de un 20,8 a un 18,9 %. Ello significa que la industria de la Comunidad no pudo aprovechar adecuadamente el crecimiento del mercado entre 1999 y el período de investigación.

▼B

b) *Datos relativos a la muestra de productores comunitarios*

Existencias, capacidad y utilización de la capacidad

(153) Las existencias fluctúan considerablemente, ya que la mayoría de los productos se fabrican sobre pedido, reduciendo así la posibilidad de producir meramente para mantener el nivel de existencias. Aunque se observó un aumento en las existencias de los productores comunitarios incluidos en la muestra, las existencias, en este caso, no se consideraron un indicador pertinente del perjuicio, debido a las elevadas fluctuaciones de existencias típicas de esta industria.

(154) Fue difícil determinar la capacidad de producción de casi todos los productores comunitarios incluidos en la muestra, ya que el proceso de fabricación del producto similar es individualizado y requiere distintas combinaciones de maquinaria. En consecuencia, es imposible llegar una conclusión general sobre la capacidad relativa al producto similar a partir de las capacidades de las distintas máquinas. Además, algunos de los productores comunitarios incluidos en la muestra subcontratan parte del proceso de producción.

(155) No obstante, para aquellos productos que experimentan un proceso de estampado, se consideró que el departamento de «estampado» era el factor que determinaba la capacidad en todos los productores comunitarios de la muestra. Se constató que la utilización de la capacidad en el departamento de «estampado» había disminuido de manera constante, de un 90 a un 82 %.

(156) Se alegó que la evolución de la capacidad de producción y de la utilización de la capacidad no puede considerarse un elemento en apoyo de la existencia de perjuicio. A este respecto, y al igual que en investigaciones anteriores sobre el mismo producto, se reconoce que no fue posible llegar una conclusión general sobre la capacidad de cada máquina. En cualquier caso, el análisis de la capacidad de estampado fue uno de los indicadores, aunque limitado solamente a una parte del producto similar, que sugería la existencia de perjuicio.

Precios

(157) Los precios medios por kilogramo de los productores incluidos en la muestra subieron gradualmente de 13,3 euros a 14,2 durante el período considerado. Al valorar esta evolución, hay que tener en cuenta que estos precios medios abarcan tanto los artículos de mayor valor como los de valor más bajo del producto afectado, y que la industria de la Comunidad se ha visto forzada a orientar más su producción a productos correspondientes a un segmento de mercado con un valor más elevado, ya que las importaciones a bajos precios habían copado gran parte de las ventas de grandes volúmenes en el mercado de masas. Por otra parte, los precios medios de venta por kilogramo de la industria de la Comunidad en general experimentaron una subida marginal de 11,3 euros en 1999 a 11,5 euros en 2001, para caer posteriormente a 11,1 euros durante el período de investigación.

(158) Se alegó que la evolución de los precios no puede considerarse un elemento en apoyo de la existencia de perjuicio. Esta alegación se basaba únicamente en el hecho, explicado en el considerando 157, de que los precios de venta de las empresas incluidas en la muestra habían aumentado ligeramente. Es más, la evolución de los precios es sólo uno de los factores que debe analizarse. Los costes unitarios totales también aumentaron y, puesto que la industria de la Comunidad se estaba orientando cada vez más a la fabricación de productos dirigidos a un segmento de alto valor añadido, ello implicaba un precio más alto. En consecuencia, la subida del precio medio no demuestra necesariamente la ausencia de perjuicio. Por tanto, se rechaza esta alegación.

▼B

Inversiones y capacidad de reunir capital

(159) Entre 1999 y 2001 las inversiones se redujeron perceptiblemente, pasando de 7 a 2,5 millones de euros. Entre 2001 y el período de investigación las inversiones se mantuvieron bastante estables y, durante el período de investigación, supusieron solamente el 41 % de la cantidad invertida en 1999.

(160) La industria de la Comunidad no alegó que encontrase problemas a la hora de reunir capital para sus actividades, ni existían indicios de ello.

Rentabilidad, rendimiento del capital invertido y flujo de caja

(161) Durante el período considerado, la rentabilidad de los productores comunitarios incluidos en la muestra bajó perceptiblemente, de un 7,7 % en 1999 a un 4,4 % en el período de investigación, es decir, un 42 %. El rendimiento del capital invertido siguió la misma tendencia, cayendo de un 10,5 % en 1999 a un 5,9 % durante el período de investigación, una reducción del 44 %.

(162) Se alegó que una rentabilidad media superior al 5 % en el período considerado no puede considerarse un elemento que apoye la existencia de perjuicio. A este respecto, el perjuicio debe determinarse principalmente en relación con el período de investigación. Durante el período de investigación, la rentabilidad fue de sólo el 4,4 %. Es más, la rentabilidad había alcanzado un 7,7 % en 1999, año en que la industria de la Comunidad no tuvo que enfrentarse a la competencia de las importaciones subvencionadas, para bajar después un 43 % durante el período considerado. Es decir, se produjo una fuerte caída durante el periodo considerado debido a la competencia feroz de las importaciones objeto de subvención. En consecuencia, durante el periodo de investigación la rentabilidad fue inferior a la que podría haberse conseguido en ausencia de importaciones subvencionadas, es decir, el 6,5 %.

(163) Se alegó que la disminución de la rentabilidad de las empresas incluidas en la muestra no podía atribuirse a las importaciones objeto de subvención, sino a un aumento en los costes de mano de obra y a la disminución de las inversiones. Los costes medios de mano de obra de las empresas incluidas en la muestra aumentaron sólo un 4,2 % en el período considerado, por lo que no explican la disminución de la rentabilidad. Lo que es más, la reducción de las inversiones no implica necesariamente una disminución de la rentabilidad. En consecuencia, se rechaza esta alegación.

(164) Se alegó que la disminución del rendimiento del capital invertido se limita a reflejar la reducción de las inversiones. Sin embargo, el rendimiento del capital invertido expresa la relación entre los beneficios y el valor del conjunto de los activos. En consecuencia, la reducción de las inversiones implicaría una disminución del valor del conjunto de los activos, contribuyendo así a aumentar el rendimiento del capital invertido. En consecuencia, se rechaza esta alegación.

(165) El flujo de caja generado por el producto similar disminuyó considerablemente, de 16,8 millones de euros en 1999 a 11,3 millones durante el período de investigación. La reducción más significativa se dio en 2000, año en que bajó un 27 %. Entre 2000 y el período de investigación cayó otro 5 %.

(166) Se alegó que la Comisión no consideraba el flujo de caja un indicador significativo. A este respecto, hay que observar que el flujo de caja sí se ve afectado por las variaciones de las existencias, por lo que es un indicador de pertinencia limitada. Sin embargo, hay que observar que la evolución negativa del flujo de caja durante el período considerado coincide con otros indicadores, confirmando así la evolución negativa de la industria de la Comunidad, y no debería considerarse insignificante.

▼B

Salarios

(167) Los costes de mano de obra aumentaron un 3,3 % durante el período considerado, de 35,2 millones en 1999 a 36,3 millones durante el período de investigación. Puesto que el número de empleados se mantuvo básicamente estable, los costes medios de mano de obra aumentaron también pasando de 29 100 euros a 30 300. Se trata de aumentos nominales, muy por debajo del aumento de los precios al consumo, que fue superior al 7,8 % durante el período considerado.

(168) Se alegó que los aumentos salariales no apuntan a la existencia de un perjuicio. A este respecto hay que observar que los costes medios de mano de obra de las empresas incluidas en la muestra solamente aumentaron en términos nominales un 4,2 % durante el período considerado lo cual, teniendo en cuenta la subida de los precios al consumo, significa que disminuyeron en términos reales alrededor de un 3,6 %.

Importancia del montante de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias

(169) Habida cuenta del volumen y el precio de las importaciones objeto de subvención, la incidencia del margen real de subvención, que es también considerable, no puede considerarse insignificante.

Pertinencia de los indicadores

(170) Se alegó que el volumen de producción, la productividad y el volumen de ventas estaban aumentando y el empleo se mantenía estable, lo que no confirma la existencia de un perjuicio. Se afirmó, además, que el análisis de las existencias y de la capacidad de reunir capital tampoco confirmaba la existencia de un perjuicio, por lo que no tenía sentido presentar observaciones sobre estos factores. A este respecto hay que observar que la determinación de la existencia de perjuicio requiere el análisis de numerosos factores y que, según el apartado 5 del artículo 8 del Reglamento de base, ninguno o varios de estos factores bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva. Este argumento no es convincente, ya que un único indicador considerado aisladamente no es pertinente por sí mismo y otros indicadores muestran una tendencia negativa. En consecuencia, se rechaza la alegación.

5. **Conclusión sobre el perjuicio**

(171) El examen de los factores mencionados más arriba muestra que entre 1999 y el período de investigación la situación de la industria de la Comunidad se deterioró. La rentabilidad disminuyó considerablemente durante el período considerado y la cuota de mercado de la industria de la Comunidad se redujo un 9,1 % durante el mismo período. Otros varios indicadores de perjuicio, como la utilización de la capacidad, el flujo de caja, el rendimiento del capital invertido y las inversiones, mostraron también una evolución negativa. Las inversiones de los productores comunitarios incluidos en la muestra se redujeron perceptiblemente y el rendimiento del capital invertido por ellos disminuyó considerablemente. El empleo se mantuvo básicamente estable. Algunos indicadores mostraron una tendencia positiva: durante el período considerado, el volumen de negocios y los volúmenes de ventas de la industria de la Comunidad aumentaron ligeramente, y la productividad y los salarios experimentaron un aumento marginal. En cuanto a los precios medios de venta de los productores incluidos en la muestra, mostraron una tendencia al alza durante el período considerado, si bien ello se explica en parte por el cambio de orientación hacia más ventas de productos correspondientes a un segmento de mayor valor. Hay que observar, no obstante, que durante ese mismo período el consumo comunitario aumentó un 15 %, mientras que la cuota de la industria de la Comunidad se

▼B

redujo un 9,1 %. Por otra parte, los precios de venta medios de la industria de la Comunidad se redujeron durante el período considerado.

(172) Habida cuenta de lo anterior, se concluye que la industria de la Comunidad ha experimentado un perjuicio importante a efectos del artículo 8 del Reglamento de base.

F. CAUSALIDAD

1. Introducción

(173) De conformidad con el apartado 6 del artículo 8 del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de subvenciones originarias de la India habían causado un perjuicio a la industria de la Comunidad que pudiera considerarse importante. Se examinaron también otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de subvenciones, que podrían haber perjudicado al mismo tiempo a la industria comunitaria, a fin de garantizar que el posible perjuicio causado por estos factores no se atribuyera a las importaciones objeto de subvenciones.

2. Efecto de las importaciones objeto de subvenciones

(174) El volumen de las importaciones en la Comunidad de ropa de cama de algodón procedente de la India disminuyó en conjunto de 15 700 toneladas en 1999 a 14 300, es decir, un 9 %, en el período de investigación. Tras un ligero incremento entre 1999 y 2000, las importaciones bajaron en 2001 y se mantuvieron estables en el período de investigación. La cuota de mercado correspondiente se redujo de un 9,1 % en 1999 a un 7,2 % en el período de investigación, lo que sigue siendo considerable.

(175) Los precios medios aplicados por la India bajaron ligeramente durante el período considerado. En un primer momento se mantuvieron estables durante 1999 y 2000, en alrededor de 5,65 euros/kg. En 2001 subieron a unos 5,80 euros/kg, y posteriormente, en el período de investigación, bajaron a 5,50 euros/kg, es decir, un 5 %.

(176) Al analizar el efecto de las importaciones objeto de subvenciones se constató que el precio constituye el principal elemento de competencia. De hecho, son los propios compradores los que determinan la calidad y el diseño del producto que se proponen pedir. En el examen del proceso de compraventa en este caso, se observó que los importadores y operadores comerciales, antes de hacer un pedido a un productor exportador de la India, especifican todas las características del producto (diseño, color, calidad, tamaños, etc.) que debe servirse, comparando así las ofertas de los distintos fabricantes basándose principalmente en el precio, ya que todos los demás elementos diferenciadores están predeterminados en las solicitudes de precios o resultan de los esfuerzos ulteriores del propio importador con respecto a productos similares (la estrategia de marca, por ejemplo). En cuanto a los precios, se constató que los precios de las importaciones objeto de subvenciones eran considerablemente inferiores a los de la industria de la Comunidad, así como a los de otros exportadores de terceros países, e incluso continuaron disminuyendo durante el período de investigación. Por otra parte se comprobó también que la industria de la Comunidad había tenido que retirarse en gran medida de los segmentos de mercado con precios más bajos, dominados por las importaciones procedentes de la India, lo que también subraya el nexo causal entre las importaciones indias subvencionadas y el perjuicio experimentado por la industria de la Comunidad.

(177) Se alegó que las importaciones originarias de la India disminuyeron en términos absolutos y relativos en una situación de ausencia de derechos, y que representaban una cuota de mercado relativamente pequeña, por lo que no causaban un perjuicio.

▼B

(178) En efecto, las importaciones originarias de la India disminuyeron. No obstante, a ello contribuyeron varios factores: en primer lugar, durante el período de investigación estas importaciones estaban sujetas a unos derechos de aduana del 10,2 % (hasta diciembre de 2001) y el 9,6 % (a partir de enero de 2002), mientras que las importaciones originarias de Pakistán, el mayor proveedor, estaban exentas de tales derechos desde enero de 2002. En segundo lugar, respecto al tamaño de la cuota de mercado, la cuestión decisiva no es si una cuota de mercado es o no relativamente pequeña, sino si es lo bastante grande como para poder causar un perjuicio importante. A este respecto, se observa que las importaciones eran sustanciales y se realizaban a precios bajos y subvencionados, lo que implicaba la subcotización de los precios de la industria de la Comunidad. También se constató que existía una coincidencia en el tiempo entre estas importaciones y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad. Todos estos elementos han representado un papel importante para llegar a la conclusión del presente punto, a saber, que las importaciones han causado un perjuicio importante.

(179) Dada su importancia, tanto en términos de volumen como de precios, las importaciones en el mercado comunitario procedentes de la India ejercieron una presión a la baja significativa sobre los volúmenes de ventas y los precios de la industria de la Comunidad. La industria comunitaria no pudo compensar la disminución de su volumen de ventas en los segmentos de mercado más baratos mediante ventas de productos del segmento más elevado, que arrojan grandes beneficios, lo que trajo consigo una reducción notable de su cuota de mercado, sus inversiones, su rentabilidad y el rendimiento de sus inversiones.

(180) La cuota de mercado de las importaciones indias durante el período de investigación siguió siendo sustancial y muy por encima de los niveles mínimos. La disminución moderada del volumen de dichas importaciones no fue tal que pudiera sugerir que se hubiera relegado a los exportadores indios a una posición marginal y que estuvieran a punto de ser eliminados del mercado comunitario. Por tanto, se concluyó que las importaciones objeto de subvenciones procedentes de la India habían causado por sí solas un perjuicio importante a la industria de la Comunidad. Por otra parte, únicamente como ejemplo, parece que las importaciones procedentes de la India han vuelto a aumentar más del 8 % durante el primer semestre de 2003 respecto al primer semestre de 2002, por lo que la aparente tendencia a la baja probablemente no vaya a ser duradera.

(181) Se alegó que la subvención media era del 8 % y la subcotización media era mucho mayor, mientras que los precios aplicados por los productores incluidos en la muestra habían aumentado.

(182) A este respecto hay que observar que los precios de exportación no incluían, en muchos casos, coste alguno referente al diseño y la comercialización de la ropa de cama, ya que estos servicios eran aportados por el importador en la Comunidad. No es posible estimar razonablemente estos costes para el producto similar en su conjunto, pero la consideración de cualquiera de dichos costes se traduciría por una reducción de los márgenes de subcotización. Por otra parte, los precios de la industria comunitaria se refieren a veces a productos de marca, que exigen unos precios más elevados. Además, el apartado 6 del artículo 8 del Reglamento de base especifica que el examen debe demostrar que el volumen y los niveles de precios de las importaciones subvencionadas son responsables de un impacto en el sector económico de la Comunidad. Así pues, en este contexto lo que importa en definitiva no es la subcotización, sino el nivel de precios de las importaciones. Por lo tanto, no puede concluirse que las importaciones subvencionadas no hayan causado un perjuicio importante.

▼B

3. **Efectos de otros factores**

a) *Importaciones presuntamente objeto de dumping originarias de Pakistán*

(183) La cuota de mercado de Pakistán ha aumentado constantemente, de un 20,8 % en 1999 a un 24,7 % en el período de investigación, pasando de 36 000 toneladas en 1999 a 49 400 durante el período de investigación. Dado que los precios medios de exportación de Pakistán están en la misma gama que los precios medios de la India, hay que suponer que las exportaciones paquistaníes también han causado un perjuicio a la industria de la Comunidad. En este contexto hay que observar que, paralelamente a la presente investigación antisubvenciones, se ha iniciado una investigación antidumping contra el mismo producto originario de Pakistán, actualmente en curso y basada en la alegación de que las exportaciones pakistaníes han aumentado su cuota de mercado mediante prácticas de dumping del producto afectado en la Comunidad, por lo que han causado un perjuicio a la industria de la Comunidad. Si así lo confirma la investigación en curso, se tomarán las medidas oportunas a su debido tiempo.

(184) En consecuencia, se concluye que es probable que las importaciones originarias de Pakistán hayan contribuido al perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad. Sin embargo, aunque las importaciones pakistaníes pueden también haber causado un perjuicio, ello no puede negar que las importaciones indias han causado igualmente un perjuicio importante por sí mismas.

b) *Importaciones originarias de terceros países distintos a la India y Pakistán*

(185) Las importaciones originarias de terceros países distintos a la India y Pakistán subieron de 51 400 toneladas en 1999 a 75 300 durante el período de investigación. Su cuota de mercado aumentó de un 29,6 % en 1999 a un 37,7 %. La mayor parte de las importaciones en este grupo de países eran originarias de Turquía. Dados los vínculos entre empresas turcas y comunitarias, existe una cierta integración del mercado en forma de comercio inter-empresas entre productores exportadores turcos y operadores comunitarios que sugiere que la decisión de importar de ese país no depende únicamente del precio. Así lo confirman los precios medios del producto afectado originario de Turquía durante el período de investigación, que superaban en casi un 45 % a los de la India y en un 34 % a los de Pakistán. En consecuencia, es poco probable que las importaciones originarias de Turquía rompieran el nexo causal entre las importaciones objeto de subvenciones procedentes de la India y el perjuicio experimentado por la industria de la Comunidad.

(186) Las cuotas de mercado de los restantes países, consideradas individualmente, son notablemente inferiores y no superan el 3,9 %, por lo que no es probable que deba atribuirse un perjuicio importante a las importaciones procedentes de esos países.

(187) El precio medio de las importaciones originarias de países distintos de la India y Pakistán subió de 7,18 euros/kg en 1999 a 7,47 euros/kg en 2001 y bajó ligeramente a 7,40 euros/kg durante el periodo de investigación. No obstante, durante dicho periodo, estos precios eran alrededor de un 34 % más altos que los precios de las importaciones procedentes de la India. Por lo tanto, las importaciones procedentes de otros terceros países no ejercieron una presión sobre los precios de la industria de la Comunidad en la misma medida que las importaciones procedentes de la India. Asimismo, la cuota de mercado de cualquier país individual de ese grupo era inferior al 4 %. Por lo tanto se concluye que las importaciones procedentes de otros terceros países no rompieron el nexo causal entre las impor-

▼B

taciones objeto de subvenciones procedentes de la India y el perjuicio experimentado por la industria de la Comunidad.

c) *Contracción de la demanda*

(188) Se alegó que la demanda de ropa de cama fabricada por la industria de la Comunidad había disminuido en volumen a medida que dicha industria se había centrado en el segmento superior del mercado, en el que el volumen de ventas es menor. Sin embargo, como se ha indicado antes, el consumo total de ropa de cama en la Unión Europea no sólo no disminuyó, sino que aumentó durante el período considerado. La mayoría de los productores comunitarios tienen distintas líneas de productos para los distintos segmentos de mercado. Las marcas de lujo generan unos márgenes de beneficios más elevados, pero solo se venden en cantidades muy pequeñas. A fin de aprovechar al máximo la utilización de la capacidad y cubrir los costes de producción fijos, la industria de la Comunidad necesita también grandes volúmenes de ventas en el segmento inferior del mercado. Nada indica que la demanda haya disminuido en dicho segmento. Por otra parte, este segmento está cada vez más dominado por las importaciones a bajo precio, que causan un perjuicio a la industria de la Comunidad. Dado el aumento global en el consumo, que no se limita a un segmento concreto del mercado, no puede considerarse que la situación de la demanda en la Comunidad haya roto el nexo causal entre las importaciones objeto de subvenciones procedentes de la India y el perjuicio experimentado por la industria de la Comunidad.

d) *Importaciones de la industria de la Comunidad*

(189) Se alegó que la industria de la Comunidad importaba ropa de cama de algodón de la India, contribuyendo así al perjuicio experimentado. Sin embargo, solamente uno de los productores comunitarios incluidos en la muestra había importado efectivamente ropa de cama de la India durante el período de investigación, y las ventas de dichas importaciones generaron solamente una pequeña parte de su volumen total de negocios (alrededor del 10 %). En consecuencia, no puede considerarse que las importaciones del producto indio afectado realizadas por la industria de la Comunidad hayan roto el nexo causal entre las importaciones objeto de subvenciones procedentes de la India y el perjuicio experimentado por la industria de la Comunidad en su conjunto.

e) *Rendimiento de las exportaciones de la industria de la Comunidad*

(190) Las exportaciones de los productores comunitarios incluidos en la muestra representaron solamente alrededor del 0,5 % de sus ventas totales. Puesto que las exportaciones desempeñan una parte insignificante de su actividad total, este factor no puede haber contribuido al perjuicio sufrido.

f) *Productividad de la industria de la Comunidad*

(191) En la parte del presente Reglamento referente al perjuicio se ha descrito la evolución de la productividad. Puesto que la productividad aumentó de 6,8 toneladas/empleado en 1999 a 7,2 toneladas/empleado en el período de investigación, es decir, alrededor de un 6 %, este factor no puede haber contribuido al perjuicio sufrido.

4. **Conclusión**

(192) Con una cuota de mercado del 7,2 % en el período de investigación, las importaciones objeto de subvenciones originarias de la India eran sustanciales y se realizaron a precios bajos y a la baja durante un período en el cual la industria de la Comunidad sufrió un perjuicio importante en términos de reducción de su cuota de

▼B

mercado, utilización de la capacidad, inversiones, rentabilidad, rendimiento del capital invertido y flujo de caja.

(193) Es probable que las importaciones procedentes de Pakistán también hayan causado un perjuicio a la industria de la Comunidad. Sin embargo, este hecho no indica que el perjuicio infligido por las importaciones procedentes de la India no sea importante. Se analizaron las otras posibles causas de perjuicio, es decir, las importaciones de países distintos de la India y Pakistán, la situación de la demanda, las importaciones realizadas por la industria de la Comunidad así como los resultados obtenidos en la exportación y la productividad, pero se concluyó que no rompían el nexo causal entre las importaciones procedentes de la India y el perjuicio experimentado por la industria de la Comunidad. El volumen sustancial y los precios agresivamente bajos de las exportaciones indias consideradas aisladamente son una causa independiente del perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad. Por lo tanto, ninguna de las otras causas potenciales de perjuicio es tal que pueda cambiar el hecho de que existe un nexo causal auténtico y sustancial entre las importaciones subvencionadas y el perjuicio importante.

(194) Basándose en el análisis anterior, que distingue y separa correctamente los efectos de todos los factores conocidos que afectan a la situación de la industria de la Comunidad de los efectos perjudiciales de las importaciones subvencionadas, se concluye que las importaciones procedentes de la India han causado un perjuicio importante a la Comunidad a efectos del apartado 6 del artículo 8 del Reglamento de base.

G. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

1. Observaciones generales

(195) Se examinó si, a pesar de la conclusión sobre las subvenciones perjudiciales, existían razones de peso que llevaran a concluir que la imposición de medidas en este caso concreto no responde al interés de la Comunidad. Con este fin, y de conformidad con el apartado 1 del artículo 31 del Reglamento de base, se consideró también la repercusión de las posibles medidas sobre todas las partes implicadas en este procedimiento, así como las consecuencias de no tomar medidas.

2. Industria de la Comunidad

(196) La industria de la Comunidad sufrió un perjuicio importante. Ha demostrado ser una industria viable y capaz de competir en unas condiciones de mercado justas. La situación perjudicial en que se encuentra se debe a sus dificultades para competir con las importaciones a bajo precio y objeto de subvenciones. La presión de las importaciones subvencionadas también ha obligado a varios productores comunitarios a abandonar la producción de ropa de cama de algodón.

(197) Se considera que la imposición de medidas restaurará la competencia equitativa en el mercado. Entonces la industria de la Comunidad podrá aumentar el volumen y los precios de sus ventas, obteniendo así la rentabilidad necesaria para justificar nuevas inversiones en sus instalaciones de producción.

(198) Si no se impusieran medidas, la industria de la Comunidad continuaría deteriorándose. No podría invertir en nueva capacidad de producción ni competir eficazmente con las importaciones procedentes de terceros países. Algunas empresas tendrían que abandonar la producción y despedir a sus empleados.

(199) Por lo tanto, se concluye que la imposición de medidas compensatorias redundará en interés de la industria de la Comunidad.

▼B

3. **Importadores y usuarios**

(200) Se envió un cuestionario a los importadores y usuarios mencionados en la denuncia, así como a todas las asociaciones conocidas. La Comisión sólo recibió una respuesta de un importador independiente del producto afectado en la Comunidad.

(201) Las ventas del producto afectado originario de la India suponen menos del 20 % del volumen de negocios total de esta empresa, que tiene una rentabilidad total en torno al 10 %. Dado que se disponía de muy poca información, no fue posible analizar el efecto probable de las medidas propuestas sobre el conjunto de los importadores y usuarios. Sin embargo, teniendo en cuenta que solamente están previstos unos derechos moderados y son muchos los países no sujetos a derechos antidumping ni a derechos compensatorios, los efectos del establecimiento de derechos compensatorios pueden considerarse menores.

(202) La Comisión no recibió respuestas al cuestionario enviado a los usuarios, aunque Ikea y la Foreign Trade Association presentaron algunos argumentos en sus observaciones.

(203) Se alegó que la industria de la Comunidad no está en condiciones de satisfacer la totalidad de la demanda comunitaria de ropa de cama. Hay que recordar que las medidas no tienen como finalidad impedir las importaciones en la Comunidad, sino garantizar que no se realicen a precios subvencionados perjudiciales. Las importaciones de diversos orígenes continuarán satisfaciendo una parte significativa de la demanda comunitaria. Puesto que sólo están previstos unos derechos compensatorios moderados y son muchos los países que no están sujetos a derechos antidumping o a derechos compensatorios, no se espera una escasez de suministro.

(204) Se alegó que el consumidor final y los usuarios «institucionales», como hoteles, hospitales etc. necesitan importaciones de ropa de cama barata, ya que los productores comunitarios no fabrican los productos del extremo más barato de la gama. La investigación demostró que los cinco productores comunitarios incluidos en la muestra siguen fabricando este tipo de productos. No existe ninguna razón técnica por la que no pudiera aumentarse la fabricación de estos productos en la Comunidad. Además, sólo están previstos unos derechos compensatorios moderados y hay muchos países que no están sujetos a derechos antidumping ni a derechos compensatorios, lo que significa que continuarán existiendo fuentes alternativas de suministro.

4. **Conclusión sobre el interés de la Comunidad**

(205) Sobre la base de todo lo anterior, se concluye que no existen razones imperiosas basadas en el interés de la Comunidad para no establecer derechos compensatorios en el presente caso.

H. MEDIDAS COMPENSATORIAS

1. **Nivel de eliminación del perjuicio**

(206) Para evitar que las importaciones objeto de subvenciones causen un perjuicio mayor, conviene adoptar medidas compensatorias.

(207) Con el fin de determinar el nivel de estos derechos, se tuvieron en cuenta los márgenes de subvención constatados y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio experimentado por la industria de la Comunidad.

(208) Teniendo en cuenta el nivel medio de rentabilidad obtenido por la industria de la Comunidad en los años 1999 y 2000, se consideró que un margen de beneficio del 6,5 % sobre el volumen de negocios era el mínimo apropiado que la industria de la Comunidad podía haber esperado obtener a en ausencia de subvenciones perjudiciales. A continuación se determinó el necesario incremento de precios comparando la media ponderada

▼B

de los precios de importación, tal como se ha establecido en los cálculos de la subcotización, con el precio no perjudicial de los productos vendidos por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario. El precio no perjudicial se ha obtenido adaptando el precio de venta de la industria de la Comunidad para tener en cuenta las pérdidas y beneficios reales realizados durante el período de investigación y añadiendo el margen de beneficio mencionado más arriba. Cualquier diferencia derivada de esta comparación se expresó en porcentaje del valor total cif de importación.

2. **Medidas definitivas**

(209) Al ser el nivel de eliminación del perjuicio más elevado que los márgenes compensatorios determinados, las medidas definitivas deberán basarse en estos últimos. Dado que el nivel de global de cooperación en la India fue alto (superior al 90 %), el margen residual de subvención para todas las demás empresas se fijó en el nivel correspondiente a la empresa con el margen individual más elevado, es decir, el 10,4 %.

(210) Se comprobó que dos de las empresas de la muestra, Texcellence Overseas y Jindal Worldwide, estaban vinculadas, ya que la investigación reveló que tienen accionistas comunes. En consecuencia, ambas empresas deberían considerarse una única entidad a efectos de la percepción de derechos y, por tanto, ser sometidas al mismo derecho compensatorio. A fin de garantizar una ponderación apropiada, se utilizaron las cantidades de exportación a la Comunidad del producto afectado realizadas por ambas empresas durante el período de investigación. La media ponderada del derecho compensatorio para estas dos empresas asciende al 7,8 %.

(211) Por lo tanto, se aplican los derechos siguientes:

Empresa	Tipo del derecho
The Bombay Dyeing & Manufacturing Co., Mumbai N. W. Exports Limited, Mumbai Nowrosjee Wadia & Sons Limited, Mumbai	5,3 %
Brijmohan Purusottamdas, Mumbai	6,2 %
Divya Textiles, Mumbai	6,4 %
Texcellence Overseas, Mumbai Jindal Worldwide Ltd, Ahmadabad	7,8 %
Mahalaxmi Exports, Ahmadabad	9,3 %
Pasupati Fabrics, Nueva Delhi	8,5 %
Prakash Cotton Mills Pvt Ltd, Mumbai	10,4 %
Vigneshwara Exports Ltd, Mumbai	4,4 %
Empresas que cooperaron no incluidas en la muestra	7,6 %
Todas las demás	10,4 %

(212) Los tipos del derecho compensatorio para cada una de las empresas especificados en el presente Reglamento se determinaron sobre la base de las conclusiones de la presente investigación. Por lo tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación respecto de esas empresas. Estos tipos de derecho (por oposición al Derecho nacional aplicable a «todas las demás» empresas) son aplicables exclusivamente a las importaciones de productos originarios de la India y fabricados por las empresas y, por tanto, por las personas jurídicas citadas.

▼B

Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no citada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las específicamente citadas, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetas al tipo de derecho aplicable a «todas las demás» empresas.

(213) Cualquier solicitud de aplicación de esos tipos de derecho compensatorio individuales por empresa (consecuencia, por ejemplo, de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o de ventas) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, las ventas interiores y de exportación asociadas, por ejemplo, con dicho cambio de nombre o dicho cambio en las entidades de producción y ventas. En caso necesario, el presente Reglamento se modificará consecuentemente, poniendo al día la lista de empresas que se benefician de tipos de derecho individuales, así como la de las empresas especificadas en el anexo a la parte dispositiva del presente Reglamento.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de ►C1 ropa de cama de fibras de algodón, puras o mezcladas con fibras sintéticas o artificiales o lino ◄ (sin que el lino sea la fibra dominante), blanqueada, teñida o estampada originaria de la India, clasificada actualmente en los códigos NC ex 6302 21 00 (códigos TARIC 6302 21 00 81 y 6302 21 00 89), ex 6302 22 90 (código TARIC 6302 22 90 19), ex 6302 31 10 (código TARIC 6302 31 10 90), ex 6302 31 90 (código TARIC 6302 31 90 90) y ex 6302 32 90 (código TARIC 6302 32 90 19).

2. El tipo del derecho aplicable al precio neto, franco frontera de la Comunidad, antes del despacho de aduana, para los productos fabricados por las empresas que figuran a continuación, será el siguiente:

Empresas	Tipo del derecho (%)	Código TARIC adicional
The Bombay Dyeing & Manufacturing Co., Mumbai	5,3 %	A488
N. W. Exports Limited, Mumbai	5,3 %	A489
Nowrosjee Wadia & Sons Limited, Mumbai	5,3 %	A490
Brijmohan Purusottamdas, Mumbai	6,2 %	A491
Divya Textiles, Mumbai	6,4 %	A492
Texcellence Overseas, Mumbai	7,8 %	A493
Jindal Worldwide Ltd, Ahmadabad	7,8 %	A494
Mahalaxmi Exports, Ahmadabad	9,3 %	A495
Pasupati Fabrics, Nueva Delhi	8,5 %	A496
Prakash Cotton Mills Pvt. Ltd, Mumbai	10,4 %	8048
Vigneshwara Exports Ltd, Mumbai	4,4 %	A497

▼B

3. El tipo del derecho aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad, antes del despacho de aduana, para los productos fabricados por las empresas enumeradas en el anexo, será del 7,6 % (código TARIC adicional A498).

4. El tipo del derecho aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad, antes del despacho de aduana, para los productos fabricados por las empresas no especificadas en los apartados 2 y 3, será del 10,4 % (código TARIC adicional A999).

5. Salvo que se especifique lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

En caso de que cualquier nuevo productor exportador en la India proporcione suficientes pruebas a la Comisión de que:

— no exportó a la Comunidad los productos descritos en el apartado 1 del artículo 1 durante el período de investigación (1 de octubre de 2001 a 30 de septiembre de 2002),

— no está vinculado a ninguno de los exportadores o productores en la India que están sujetos a las medidas compensatorias impuestas por el presente Reglamento, y

— ha exportado realmente a la Comunidad los productos en cuestión después del período de investigación en el que se basan las medidas, o ha contraído una obligación contractual irrevocable de exportar una cantidad significativa a la Comunidad,

el Consejo, actuando por mayoría simple a propuesta de la Comisión y previa consulta al Comité consultivo, podrá modificar el apartado 3 del artículo 1 del presente Reglamento añadiendo el nuevo productor exportador a la lista que figura en el anexo.

Artículo 3

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

▼B

ANEXO

Ajit Impex	Mumbai
▼M1	
Alps Industries Ltd.	Ghaziabad
Ambaji Marketing Pvt. Ltd.	Ahmedabad
▼B	
Anglo French textiles	Pondicherry
Anjal Garments	Ghaziabad
Anunay Fab. Pvt. Ltd	Ahmedabad
Aravali	Jaipur
Ashok Heryani Exports	Nueva Delhi
▼M1	
At Home India Pvt. Ltd.	Nueva Delhi
▼B	
Atul Impex Pvt. Ltd	Dombivli
▼M1	
Balloons	Nueva Delhi
▼B	
Beepee Enterprise	Mumbai
▼M1	
Bhairav India International	Ahmedabad
▼B	
Chemi Palace	Mumbai
Consultech Dynamics	Mumbai
Cotfab Exports	Mumbai
Country House	Nueva Delhi
Creative Mobus Fabrics Limited	Mumbai
Deepak Traders	Mumbai
Eleganza Furnishings Pvt. Ltd	Mumbai
Emperor Trading Company	Tirupur
Estocorp (India) Pvt. Ltd	Nueva Delhi
Exemplar International	Hyderabad
Falcon Finstock Pvt. Ltd	Ahmedabad
▼M1	
G-2 International export Ltd.	Ahmedabad
▼B	
Gauranga Homefashions	Mumbai
Good Shepherd Health Education & Dispensary	Tamilnadu
▼M1	
Harimann International	Bombay
▼B	
Heirloom Collections (P) Ltd	Nueva Delhi
Hemlines Textile Exports Pvt. Ltd	Mumbai
Himalaya Overseas	Nueva Delhi
Ibats	Nueva Delhi
Indian Craft Creations	Nueva Delhi
Indo Euro Textiles Pvt. Ltd	Nueva Delhi
Intex Exports	Mumbai
▼M1	
Kabra Brothers	Bombay
▼B	
Kanodia Fabrics (International)	Mumbai
Karthi Krishna Exports	Tirupur
Kaushalya Export	Ahmedabad
Kirti Overseas	Ahmedabad
La Sorogeeka Incorporated	Nueva Delhi
Lalit & Company	Mumbai
Madhu Industries Ltd	Ahmedabad
Madhu International	Ahmedabad
Manubhai Vithaldas	Mumbai
Marwaha Exports	Nueva Delhi
Milano International (India) Pvt. Ltd	Chennai
▼M1	
Mohan Overseas (P) Ltd.	Nueva Delhi
▼B	
Nandlal & Sons	Mumbai
Natural Collection	Nueva Delhi
Pacific Exports	Ahmedabad
Pattex Exports	Mumbai
Petite Point	Nueva Delhi
Pradip Exports	Ahmedabad
▼M1	
Pradip Overseas Pvt. Ltd.	Ahmedabad
▼B	
Prem Textiles	Indore
Punch Exporters	Mumbai

▼B

Radiant Expo Global Pvt. Ltd	Nueva Delhi
Radiant Exports	Nueva Delhi
Raghuvir Exim Limited	Ahmedabad
Ramesh Textiles	Indore
Redial Exim Pvt. Ltd	Mumbai
S. D. Enterprises	Mumbai
Samria Fabrics	Indore
Sanskrut Intertex Pvt. Ltd	Ahmedabad

▼M1

Sarah Exports	Bombay

▼B

Shades of India Crafts Pvt Ltd	Nueva Delhi
Shanker Kapda Niryat Pvt. Ltd	Baroda
Shivani Exports	Mumbai
Shrijee Enterprises	Mumbai

▼M1

S.P.Impex	Indore

▼B

Starline Exports	Mumbai
Stitchwell Garments	Ahmedabad
Sumangalam Exports Pvt. Ltd	Mumbai
Sunny Madeups	Mumbai
Surendra Textile	Indore
Suresh & Co.	Mumbai

▼M1

►C2 Synergy Lifestyles Pvt. Ltd ◄	Bombay

▼B

Syntex Corporation Pvt. Ltd	Mumbai

▼M1

Texmart Import export	Ahmedabad

▼B

The Hindoostan Spinning & Weaving Mills Ltd	Mumbai
Trend Setters	Mumbai
Trend Setters K.F.T.Z.	Mumbai
Utkarsh Exim Pvt Ltd	Ahmedabad
V&K Associates	Mumbai

▼M1

Valiant Glass Works Private Ltd.	Bombay

▼B

Visma International	Tamilnadu
VPMSK A Traders	Karur
V.S.N.C. Narasimha Chettiar Sons	Karur