

II

(Actos no legislativos)

REGLAMENTOS

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2016/387 DE LA COMISIÓN

de 17 de marzo de 2016

por el que se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esferoidal) originarios de la India

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n.º 597/2009 del Consejo, de 11 de junio de 2009, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾ («el Reglamento de base»), y en particular su artículo 15,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

1.1. Inicio

- (1) El 11 de marzo de 2015, la Comisión Europea («la Comisión») inició una investigación antisubvención relativa a las importaciones en la Unión de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esferoidal) originarios de la India («el país afectado») sobre la base del artículo 10 del Reglamento de base. La Comisión publicó el correspondiente anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾ («el anuncio de inicio»).
- (2) La Comisión inició la investigación a raíz de una denuncia presentada el 26 de enero de 2015 por el grupo Saint-Gobain PAM («el denunciante») en nombre de un grupo de productores que representa más del 25 % de la producción total de tubos de hierro de fundición maleable de la Unión. En la denuncia se presentaron indicios razonables de subvención y de un perjuicio importante causado por esta que se consideraron suficientes para justificar el inicio de la investigación.
- (3) Con anterioridad al inicio del procedimiento y con arreglo al artículo 10, apartado 7, del Reglamento de base, la Comisión notificó a los poderes públicos («el Gobierno») de la India («el Gobierno de la India») que había recibido una denuncia debidamente documentada en la que se alegaba que las importaciones subvencionadas de tubos de hierro de fundición maleable originarios de la India estaban causando un perjuicio importante a la industria de la Unión. Se invitó al Gobierno de la India a celebrar consultas con objeto de aclarar la situación en cuanto al contenido de la denuncia y llegar a una solución de mutuo acuerdo. El Gobierno de la India aceptó la oferta de las consultas, que se celebraron posteriormente. Durante las consultas no se pudo llegar a una solución de mutuo acuerdo.

1.2. Procedimiento posterior

- (4) Posteriormente, la Comisión informó a todas las partes de los principales hechos y consideraciones en función de los cuales tenía previsto imponer un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones en la Unión de tubos de hierro de fundición maleable originarios de la India. Además, se dio a conocer otro productor indio, Tata Metaliks DI Pipes Limited («Tata»), que formuló observaciones.
- (5) Se concedió un plazo a todas las partes para formular observaciones acerca de la divulgación de la información (comunicación de la información).

⁽¹⁾ DO L 188 de 18.7.2009, p. 93.

⁽²⁾ DO C 83 de 11.3.2015, p. 4.

- (6) El 28 de enero de 2016 se celebró una audiencia con el Consejero Auditor en litigios comerciales a petición de Electrosteel Castings Limited.

1.3. Procedimiento antidumping paralelo

- (7) El 20 de diciembre de 2014, la Comisión publicó en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽³⁾ un anuncio de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable originarios de la India basado en el Reglamento (CE) n.º 1225/2009 ⁽⁴⁾ («el Reglamento antidumping de base»).
- (8) El 18 de septiembre de 2015, mediante el Reglamento de Ejecución (UE) 2015/1559 de la Comisión ⁽⁵⁾, esta impuso un derecho antidumping provisional a las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable originarios de la India («Reglamento antidumping provisional»). Las conclusiones definitivas de esta investigación son objeto de un Reglamento ⁽⁶⁾ aparte.
- (9) Los análisis del perjuicio, la causalidad y el interés de la Unión realizados en la presente investigación antisubvención y en la investigación antidumping paralela son *mutatis mutandis* idénticos, dado que la definición de la industria de la Unión, los productores de la Unión representativos y el período de investigación son los mismos en ambas investigaciones.

1.4. Partes interesadas

- (10) En el anuncio de inicio, la Comisión invitó a las partes interesadas a que se pusieran en contacto con ella para participar en la investigación. En particular, la Comisión informó del inicio de la investigación, e invitó a participar en ella, al denunciante, a otros productores conocidos de la Unión, a los productores exportadores conocidos y a las autoridades indias, a los importadores, proveedores y usuarios conocidos, a los operadores comerciales y a las asociaciones notoriamente afectadas.
- (11) Se dio a las partes interesadas la oportunidad de formular observaciones sobre el inicio de la investigación y de solicitar una audiencia con la Comisión o con el Consejero Auditor en litigios comerciales. Ninguna de las partes interesadas solicitó una audiencia para presentar observaciones sobre el inicio de la investigación.

1.5. Muestreo

- (12) En el anuncio de inicio, la Comisión indicó que podría realizar un muestreo de las partes interesadas con arreglo al artículo 27 del Reglamento de base.

1.5.1. Muestreo de los productores y los importadores de la Unión

- (13) No fue necesario realizar un muestreo de los productores de la Unión. Solo hay tres empresas o grupos de empresas que fabrican el producto afectado en la Unión, y dos de ellas, que representan alrededor del 96 % de la producción total de la Unión, han cooperado en la investigación.
- (14) Por lo que respecta a los importadores, para determinar si era necesario el muestreo y, en tal caso, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a los importadores no vinculados que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio. No se dio a conocer ningún importador no vinculado en los plazos establecidos en el anuncio de inicio.

1.5.2. Muestreo de los productores exportadores de la India

- (15) Para determinar si era necesario el muestreo y, en tal caso, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a todos los productores exportadores de la India que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio. Asimismo, la Comisión pidió a la Misión de la República de la India ante la Unión Europea que identificara y/o contactara a otros productores exportadores, en caso de haberlos, que pudieran estar interesados en participar en la investigación.

⁽³⁾ DO C 461 de 20.12.2014, p. 35.

⁽⁴⁾ Reglamento (CE) n.º 1225/2009 del Consejo, de 30 de noviembre de 2009, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea (DO L 343 de 22.12.2009, p. 51).

⁽⁵⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2015/1559 de la Comisión, de 18 de septiembre de 2015, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esferoidal) originarios de la India (DO L 244 de 19.9.2015, p. 25).

⁽⁶⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2016/388 de la Comisión, de 17 de marzo de 2016, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esferoidal) originarios de la India (véase la página 53 del presente Diario Oficial).

- (16) Tres productores exportadores del país afectado facilitaron la información solicitada y aceptaron ser incluidos en la muestra. Representaban el 100 % de las exportaciones de la India durante el período de investigación. En consecuencia, la Comisión concluyó que no era necesario un muestreo.

1.6. Respuestas al cuestionario y visitas de inspección

- (17) La Comisión envió cuestionarios a tres productores o grupos de productores exportadores de la India, a los tres productores de la Unión y a los usuarios que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio.
- (18) Se recibieron respuestas al cuestionario de dos de los tres productores exportadores indios. La Comisión consideró, por tanto, que el tercer productor exportador había dejado de cooperar en la investigación.
- (19) En la fase inicial, los productores de la Unión que cooperaron y los usuarios se mostraron de acuerdo en que la información recogida en la investigación antidumping paralela se podía utilizar también en este procedimiento. Varias docenas de usuarios, además de los que ya se dieron a conocer en la investigación antidumping paralela, presentaron información.
- (20) La Comisión recabó y verificó toda la información facilitada por los productores exportadores de la India que consideró necesaria para una determinación provisional de la subvención. Se efectuaron visitas de inspección a las empresas siguientes:

— Electrosteel Castings Ltd, Kolkata, India («ECL»),

— Jindal Saw Limited, Nueva Delhi, India («Jindal»).

1.7. Período de investigación y período considerado

- (21) La investigación sobre la subvención y el perjuicio abarcó el período del 1 de octubre de 2013 al 30 de septiembre de 2014 («el período de investigación» o «PI»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período del 1 de enero de 2011 al final del período de investigación («el período considerado»).

2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. Producto afectado

- (22) El producto afectado consiste en tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esferoidal) («tubos maleables») originarios de la India, clasificados actualmente en los códigos NC ex 7303 00 10 y ex 7303 00 90. Estos códigos NC se indican a título meramente informativo.
- (23) Los tubos maleables se utilizan para la conducción de agua potable y aguas residuales y el riego de tierras agrícolas. El agua puede circular por los tubos maleables por el efecto de la presión o de la simple gravedad. Los tubos tienen un diámetro de entre 60 y 2 000 milímetros y una longitud de 5,5, 6, 7 u 8 metros. Normalmente, tienen un revestimiento interno de cemento u otros materiales y su superficie externa está recubierta de cinc, pintada o envuelta en cinta adhesiva. Los principales usuarios finales son empresas de servicio público.
- (24) Jindal y el Gobierno de la India alegaron que los tubos maleables que no llevan revestimiento interno ni externo («tubos desnudos») deben quedar excluidos de la definición del producto afectado, habida cuenta de que dichos tubos son productos semiacabados con características físicas, técnicas y químicas distintas y no pueden utilizarse sin más transformación para la conducción de agua. Los tubos desnudos tampoco son intercambiables con el producto afectado y tienen un uso final diferente.
- (25) El denunciante rebatió esta alegación y argumentó que todos los tubos maleables, estén o no revestidos, tienen las mismas características físicas, técnicas y químicas básicas y el mismo uso final. El denunciante alegó también que las operaciones de revestimiento interno y externo se consideran operaciones de acabado que solo representan hasta un 20 % del coste total de la producción de tubos maleables y no alteran las características básicas de dichos tubos. El denunciante subrayó además que los tubos desnudos en sí no tienen función/mercado final o uso efectivos, salvo la conducción de agua y aguas residuales, y que no se venden en el mercado de la Unión, sino

que deben estar necesariamente revestidos antes de su comercialización y cumplir las normas de la UE. Además, los tubos desnudos de fundición de hierro maleable están clasificados en el mismo código aduanero que los tubos revestidos, por lo que su exclusión podría dar lugar a la elusión de las eventuales medidas compensatorias y mermar la eficacia de tales medidas, dada la considerable capacidad de los exportadores indios para realizar el revestimiento en la Unión (en torno a las 80 000 toneladas anuales). A este respecto, el denunciante alegó también que las importaciones de tubos desnudos procedentes de la India habían aumentado considerablemente desde 2013 y que en 2015 prácticamente se habían triplicado respecto a ese año. El denunciante considera que es probable que continúe esta tendencia.

- (26) La investigación ha demostrado que los tubos desnudos no tienen ningún uso/función de mercado efectivo y que no se venden como tales en el mercado de la Unión. Estos tubos deben someterse necesariamente a una transformación adicional, a saber, su revestimiento interno y externo, para ser comercializables y cumplir las normas de la UE en materia de conducción de agua y aguas residuales. Si bien el cumplimiento de las normas de la UE no es necesariamente un factor decisivo para determinar la definición del producto, el hecho de que los tubos desnudos deban someterse a una transformación adicional antes de que puedan destinarse a su uso final previsto sí constituye un factor que no puede obviarse al analizar si un tubo desnudo es un producto acabado o tan solo un producto semiacabado. La Comisión considera, por tanto, que los tubos desnudos de fundición de hierro maleable deben considerarse tubos maleables semiacabados.
- (27) No obstante, se puede considerar que los productos semiacabados y acabados forman un único producto si: i) comparten las mismas características esenciales, y ii) los costes de transformación adicionales no son sustanciales ⁽⁷⁾. No se discute que el revestimiento interno y externo añade una característica física a los tubos desnudos que les confiere una cualidad esencial y básica exigida para su uso fundamental en el mercado de la Unión, a saber, la conducción de agua y aguas residuales de conformidad con las normas de la UE. Por otra parte, tampoco se discute que el coste para aplicar el revestimiento interno y externo a los tubos desnudos representa normalmente hasta un 20 % de los costes totales de producción de un tubo maleable. En consecuencia, la transformación adicional debe considerarse sustancial.
- (28) De ello se deduce que no se puede considerar que los tubos desnudos semiacabados de fundición de hierro maleable constituyan el mismo producto que los tubos maleables acabados (con revestimiento interno y externo), por lo que deben excluirse del producto afectado.
- (29) Además, la Comisión no ha apreciado que exista un riesgo de elusión considerable si se excluyen los tubos desnudos de la definición del producto. Solo importa los tubos desnudos una empresa vinculada de Jindal que, contrariamente a lo que afirma el denunciante, tiene una capacidad de revestimiento limitada en la Unión. Según los datos verificados de la Comisión, la capacidad real es de unas 15 000 toneladas al año. Por otra parte, aunque las importaciones de tubos desnudos procedentes de la India parecen aumentar después del período de investigación, los volúmenes aún son modestos (menos de 10 000 toneladas en 2015), según información facilitada por el denunciante. Teniendo en cuenta la limitada capacidad de revestimiento que tiene la empresa vinculada en la Unión y su actual plan empresarial para los próximos años en relación con los tubos desnudos, de entre 15 000 y 21 000 toneladas de aquí a 2017, es poco probable que esta planta de producción se convierta en una puerta de entrada masiva de tubos desnudos con el único objetivo de revestirlos para evitar los derechos aplicables a los tubos acabados en la Unión, lo que podría ser contrario al artículo 23 del Reglamento de base.
- (30) Jindal pidió que los tubos de hierro de fundición maleable con bridas quedaran excluidos de la definición del producto.
- (31) Contrariamente a los tubos desnudos, los que tienen bridas son tubos de hierro de fundición maleable a los que finalmente se aplica un revestimiento interno y externo. Por consiguiente, los tubos con bridas son adecuados para la conducción de agua y aguas residuales sin más transformación. Básicamente, se cortan a una determinada longitud a partir de tubos de hierro maleable completos y se les añaden bridas para empalmarlos con pernos y tuercas, mientras que otros tubos de hierro maleable se empalman mediante encaje. No se puede considerar que los costes de transformación para cortar el tubo a la longitud adecuada y añadir las bridas cambien las características básicas de un tubo de hierro maleable, a saber, la conducción de agua y aguas residuales, ni que constituyan costes de transformación sustanciales. Por consiguiente, aunque la fabricación de tubos con bridas a partir de tubos de hierro maleable implica una transformación adicional, la Comisión considera que forman un único producto y rechaza la solicitud de exclusión.
- (32) A la vista de las consideraciones anteriores, el producto afectado se define definitivamente como tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esferoidal) («tubos maleables»), exceptuando los tubos maleables sin revestimiento interno ni externo («tubos desnudos»), originarios de la India y clasificados actualmente en los códigos NC ex 7303 00 10 y ex 7303 00 90.

⁽⁷⁾ Reglamento (CE) n.º 1784/2000 del Consejo, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de accesorios de tubería de fundición maleable originarios de Brasil, la República Checa, Japón, la República Popular de China, la República de Corea y Tailandia (DO L 208 de 18.8.2000, p. 10).

2.2. Producto similar

- (33) La investigación ha puesto de manifiesto que el producto afectado, tal como se ha definido anteriormente, fabricado y vendido en la India y el producto fabricado y vendido en la Unión tienen las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas y, por lo tanto, son productos similares a tenor del artículo 2, letra c), del Reglamento de base.

3. SUBVENCIÓN

- (34) Sobre la base de la información contenida en la denuncia y de las respuestas a los cuestionarios de la Comisión formuladas por el Gobierno de la India y los productores exportadores, se han investigado las siguientes prácticas de subvención y medidas (sistemas) específicas conexas, que supuestamente comprenden la concesión de subvenciones:

- I) transferencia directa de fondos o posible transferencia directa de fondos [artículo 3, punto 1, letra a), inciso i), del Reglamento de base]:
- garantías de préstamos del Banco Estatal de la India (State Bank of India),
 - préstamos concedidos en el marco del Fondo de Desarrollo del Acero (Steel Development Fund),
 - promoción de la I+D en el sector del hierro y del acero,
 - facilitación del proceso de adquisición de terrenos (Estado de Rayastán),
 - sistema de devolución de derechos;
- II) condonación o no recaudación de ingresos públicos adeudados [artículo 3, punto 1, letra a), inciso ii), del Reglamento de base]:
- sistema de unidades orientadas a la exportación,
 - sistema centrado en el producto,
 - sistema centrado en el mercado,
 - sistema de autorización de importaciones libres de derechos,
 - sistema de fomento de la exportación de bienes de equipo,
 - sistema de autorizaciones previas,
 - sistema de incentivación del incremento de las exportaciones,
 - exención o condonación del IVA (Gobierno de Guyarat);
- III) suministro de bienes y servicios por una remuneración inferior a la adecuada [artículo 3, punto 1, letra a), inciso iii), del Reglamento de base]:
- concesión de derechos de extracción para uso propio (carbón).
 - concesión de derechos de extracción para uso propio (mineral de hierro).
 - aportación de terrenos (Estado de Rayastán).
 - impuesto de exportación de mineral de hierro.

3.1. Sistemas respecto a los cuales no se han encontrado pruebas de subvención

3.1.1. Sistemas que no beneficiaron a empresas

— **Garantías de préstamos del Banco Estatal de la India (State Bank of India)**

- (35) El denunciante alegó que, en el pasado, el Gobierno de la India ofrecía garantías de préstamos a los productores del sector del acero a través del Banco Estatal de la India. Supuestamente, el beneficio obtenido es la diferencia entre el importe pagado por el préstamo, que estaba garantizado, y el importe que se habría pagado por un préstamo similar sin la garantía del Gobierno. Supuestamente, la subvención consiste en la diferencia entre el importe del interés o la prima que la empresa habría pagado por el préstamo si lo hubiera obtenido en condiciones comerciales, teniendo en cuenta los elementos de comparación y la cantidad realmente pagada después de que el Gobierno de la India garantizara el préstamo.

- (36) Los dos productores exportadores indios recibieron préstamos de una serie de bancos, incluido el Banco Estatal de la India. No obstante, estos préstamos no estaban garantizados por el Gobierno de la India. Además, los tipos de interés pagados eran conformes con los tipos aplicados por otros bancos por préstamos similares en condiciones de mercado.
- (37) Por consiguiente, la Comisión no ha encontrado prueba alguna de la existencia de subvenciones atribuibles a este sistema.

— ***Préstamos concedidos en el marco del Fondo de Desarrollo del Acero (Steel Development Fund)***

- (38) El denunciante alegó que el Gobierno de la India concedía préstamos para financiar proyectos de I+D en el sector del hierro y del acero utilizando el Fondo de Desarrollo del Acero. Supuestamente, el beneficio obtenido es la diferencia entre el interés cobrado por los préstamos del Fondo de Desarrollo del Acero y el interés que se cobraría por un préstamo comercial en condiciones de mercado.
- (39) Los dos productores exportadores indios no recibieron préstamos del Fondo de Desarrollo del Acero durante el período de investigación.
- (40) Por consiguiente, la Comisión no ha encontrado prueba alguna de la existencia de subvenciones atribuibles a este sistema.

— ***Promoción de la I+D en el sector del hierro y del acero***

- (41) El denunciante alegó que el Gobierno de la India aportaba fondos para promover proyectos de I+D en el sector del hierro y del acero. Supuestamente, el beneficio corresponde al importe de la financiación recibida (50 % de los costes de I+D).
- (42) Los dos productores exportadores indios no recibieron fondos de este sistema durante el período de investigación.
- (43) Por consiguiente, la Comisión no ha encontrado prueba alguna de la existencia de subvenciones atribuibles a este sistema.

— ***Facilitación del proceso de adquisición de terrenos y aportación de terrenos por una remuneración inferior a la adecuada (Estado de Rayastán)***

- (44) El denunciante alegó que un productor exportador indio estaba en condiciones de beneficiarse de este sistema. El sistema consiste en facilitar la adquisición de terrenos para proyectos en los que se prevea una inversión mínima de 1 000 millones de rupias, si el promotor compra por su cuenta el 25 % de los terrenos. Supuestamente, el beneficio consiste en el pago por el Gobierno de Rayastán del 75 % restante del valor de los terrenos.
- (45) Los dos productores exportadores indios no recibieron fondos de este sistema durante el período de investigación.
- (46) Por consiguiente, la Comisión no ha encontrado prueba alguna de la existencia de subvenciones atribuibles a este sistema.

— ***Sistema de unidades orientadas a la exportación***

- (47) El denunciante alegó que los productores exportadores del producto afectado estaban en condiciones de beneficiarse de este sistema y que cabía suponer que lo habían solicitado, puesto que exportaban la mayor parte de su producción.
- (48) Una empresa registrada como unidad orientada a la exportación tiene derecho a la exención del pago de diversos derechos e impuestos o a su reembolso. Supuestamente, el beneficio equivale al importe de los ingresos del Gobierno no cobrados que se adeudarían.
- (49) Los dos productores exportadores indios no estaban registrados como unidad orientada a la exportación durante el período de investigación.
- (50) Por consiguiente, la Comisión no ha encontrado prueba alguna de la existencia de subvenciones atribuibles a este sistema durante el período de investigación.

— **Sistema centrado en el mercado**

- (51) El denunciante alegó que los productores exportadores del producto afectado están en condiciones de beneficiarse de este sistema, que otorga créditos de derechos correspondientes a un porcentaje del valor franco a bordo de las exportaciones a determinados países. Los créditos de derechos pueden utilizarse para compensar los derechos de importación y, en consecuencia, el beneficio obtenido corresponde al importe de los ingresos del Gobierno no cobrados que se adeudarían.
- (52) Los dos productores exportadores indios no recibieron créditos de derechos a través de este sistema durante el período de investigación.
- (53) Por consiguiente, la Comisión no ha encontrado prueba alguna de la existencia de subvenciones atribuibles a este sistema durante el período de investigación.

— **Sistema de autorización de importaciones libres de derechos**

- (54) El denunciante afirmó que los productores exportadores del producto afectado estaban en condiciones de beneficiarse de este sistema, que permite la importación libre de derechos, si se cumplen determinadas condiciones, de materiales, combustible, aceite, recursos energéticos y catalizadores que se utilizan como insumo en el proceso de producción. Supuestamente, el beneficio equivale al importe de los ingresos del Gobierno no cobrados que se adeudarían.
- (55) Los dos productores exportadores indios no se beneficiaron de este sistema durante el período de investigación.
- (56) Por consiguiente, la Comisión no ha encontrado prueba alguna de la existencia de subvenciones atribuibles a este sistema durante el período de investigación.

— **Sistema de autorizaciones previas**

- (57) El denunciante alegó que los productores exportadores del producto afectado estaban en condiciones de beneficiarse de este sistema, que permite la importación libre de derechos de materiales para la fabricación de un producto específico o una categoría de productos o de productos intermedios que se exporten o se destinen a la exportación. Supuestamente, el beneficio equivale al importe de los ingresos del Gobierno no cobrados que se adeudarían.
- (58) Los dos productores exportadores indios no se beneficiaron de este sistema durante el período de investigación.
- (59) Por consiguiente, la Comisión no ha encontrado prueba alguna de la existencia de subvenciones atribuibles a este sistema durante el período de investigación.

— **Sistema de incentivación del incremento de las exportaciones**

- (60) El denunciante alegó que los productores exportadores del producto afectado estaban en condiciones de beneficiarse de este sistema, que es similar al sistema centrado en el mercado y concede créditos de derechos correspondientes al porcentaje del crecimiento logrado en el ejercicio financiero 2012-2013 respecto al ejercicio financiero 2011-2012. Los créditos de derechos pueden utilizarse para compensar los derechos de importación y, en consecuencia, el beneficio obtenido corresponde al importe de los ingresos del Gobierno no cobrados que se adeudarían.
- (61) Los dos productores exportadores indios no se beneficiaron de este sistema durante el período de investigación.
- (62) Por consiguiente, la Comisión no ha encontrado prueba alguna de la existencia de subvenciones atribuibles a este sistema durante el período de investigación.

— **Exención o condonación del IVA (Gobierno de Guyarat)**

- (63) El denunciante afirmó que un productor exportador del producto afectado (que opera en Guyarat) estaba en condiciones de beneficiarse y probablemente se había beneficiado de este sistema, que permite la exoneración del pago del IVA en la adquisición de mercancías utilizadas en relación con las exportaciones. Supuestamente, la exoneración constituye una contribución financiera, puesto que reduce los ingresos del Gobierno en concepto de IVA. El beneficio concedido equivale al importe de los ingresos del Gobierno no cobrados que se adeudarían.
- (64) Los dos productores exportadores indios no se beneficiaron de este sistema en relación con el producto afectado durante el período de investigación.

- (65) Por consiguiente, la Comisión no ha encontrado prueba alguna de la existencia de subvenciones atribuibles a este sistema durante el período de investigación.

3.1.2. *Derechos de extracción de carbón y mineral de hierro para uso propio*

- (66) El denunciante alegó que el Gobierno de la India proporcionaba mercancías a los productores de acero, suministrándoles mineral de hierro y carbón mediante la concesión de derechos de extracción para uso propio (es decir, derechos que permiten a los productores de acero extraer el mineral de hierro y el carbón para su propio uso interno).
- (67) El denunciante hizo referencia a la legislación india aplicable sobre extracción de mineral de hierro y carbón, incluidos los cambios recientes, y precisó que algunos productores indios del producto afectado tenían sus propias minas.
- (68) El denunciante consideró que la extracción de mineral de hierro para uso propio es, de hecho, específica, puesto que se limita a determinadas empresas, como los productores de acero, y que la extracción de carbón para uso propio es, *de jure*, específica porque se da prioridad en la asignación de los bloques de carbón a los productores de acero cuya capacidad anual sea superior a un millón de toneladas.
- (69) El denunciante consideró que el beneficio de las licencias de extracción de carbón para uso propio concedidas a los productores indios del producto afectado equivalía a la diferencia entre, por un lado, el coste total de los cánones abonados por la licencia minera, el coste de la extracción y el refinado para alcanzar el nivel de calidad necesario y, por otro, el precio cif de referencia del carbón de coque australiano en el puerto indio.
- (70) En lo que concierne al beneficio de las licencias de extracción de mineral de hierro para uso propio, el denunciante consideró que dicho beneficio debía evaluarse: bien i) teniendo en cuenta las condiciones reinantes en el mercado mundial para la compra de mineral de hierro de conformidad con el artículo 6, letra d), inciso ii), del Reglamento de base; o bien ii) teniendo en cuenta las condiciones reinantes en la India, adaptadas para tener en cuenta el efecto del impuesto de exportación del mineral de hierro, puesto que es un factor que distorsiona las condiciones normales de mercado.
- (71) El denunciante señaló que el Departamento de Comercio de los Estados Unidos (USDOC) investigó y aplicó medidas compensatorias al Programa de extracción de mineral de hierro para uso propio y al Programa de extracción de carbón para uso propio a raíz de diversas investigaciones de importaciones de determinados productos planos de acero a base de carbono laminados en caliente procedentes de la India.
- (72) El Gobierno de la India indicó las bases jurídicas con arreglo a las cuales se procesan y adjudican las concesiones mineras a los solicitantes:
- Mines and Minerals Development and Regulation (MMDR) Act No. 67 [Ley n.º 67 de minas y minerales (desarrollo y reglamentación)], de 1957, modificada,
 - MMDR Amendment Ordinance Act No. 3 (Decreto-Ley n.º 3 de modificación de la MMDR), de 2015,
 - Mining Concession Rules (MCR) (normas de concesión minera), de 1960,
 - Mineral Conservation and Development Rules (MCDR) (normas de desarrollo y conservación de minerales), de 1988,
 - Coal Bearing Areas Acquisition and Development Act (Ley de adquisición y desarrollo de las cuencas de carbón), de 1957,
 - Coal Mine (Nationalisation) Act [Ley de (nacionalización) de las minas de carbón], de 1973,
 - Coal Mine (Special Provisions) Second Ordinance [Segundo Decreto (disposiciones especiales) sobre minas de carbón], de 2014,
 - Competitive Bidding of Coal Mines Amendment Rules [Normas (modificación) de licitación competitiva de las minas de carbón], de 2012.
- (73) El Gobierno de la India explicó que el mercado del mineral de hierro en la India siempre había estado desregulado y que el del carbón estaba desregulado con efecto a partir de enero de 2000.
- (74) Se concedieron derechos de extracción de mineral de hierro (pero no de carbón) a uno de los dos productores exportadores indios. No obstante, el mineral de hierro extraído en esa mina no se utiliza para la fabricación del producto afectado (debido a su bajo contenido de Fe), sino para otras operaciones comerciales del grupo. El productor en cuestión adquiría el mineral de hierro necesario para la producción del producto afectado a proveedores no vinculados en la India.

- (75) Se concedieron derechos de extracción de carbón (pero no de mineral de hierro) al otro productor exportador indio. El volumen de carbón extraído anualmente no era suficiente para satisfacer sus necesidades, razón por la cual este productor compraba también carbón a proveedores no vinculados de Australia.
- (76) A raíz de una sentencia del Tribunal Supremo de la India de 2014, este productor exportador ha mostrado que se habían retirado todos los derechos de extracción de carbón asignados anteriormente y que en la actualidad se aplica un procedimiento de licitación para la obtención de derechos de extracción de carbón en la India. Por consiguiente, el productor en cuestión ya no obtiene el carbón por medio de derechos de extracción para uso propio. Además, este productor exportador ha mostrado también que, con arreglo al nuevo procedimiento de asignación de los derechos de extracción introducido por el Gobierno de la India, legalmente no podrá obtener derechos de extracción a causa de las restricciones que conlleva el procedimiento.
- (77) En consecuencia, la Comisión no necesita analizar más a fondo este sistema.

3.2. Sistemas respecto a los cuales se han encontrado pruebas de subvenciones

3.2.1. Sistema centrado en el producto («Focus Product Scheme», FPS)

a) Base jurídica

- (78) La descripción detallada del FPS figura en el apartado 3.15 de la Foreign Trade Policy (FTP; política comercial exterior) 2009-2014, así como en el apartado 3.9 del Handbook of Procedure (HoP; manual de procedimiento) 2009-2014, volumen I.

b) Elegibilidad

- (79) Con arreglo al apartado 3.15.2 de la FTP 09-14, pueden beneficiarse de este sistema los exportadores de productos notificados en el apéndice 37D del HoP I 09-14.

c) Aplicación práctica

- (80) De acuerdo con este sistema, las exportaciones de los productos enumerados en el apéndice 37D del HoP pueden beneficiarse de un crédito de derechos equivalente al 2 % del valor franco a bordo. El tipo del crédito de derechos correspondiente a los tubos de hierro maleable se incrementó al 5 % en 2012. Por tanto, los tubos de hierro maleable pueden beneficiarse del crédito de derechos.
- (81) Los créditos de derechos del FPS son transferibles libremente y válidos por un período de veinticuatro meses a partir de la fecha de expedición del correspondiente certificado de derecho a créditos. Estos créditos pueden utilizarse para el pago de los derechos de aduana en posteriores importaciones de insumos o mercancías, incluidos los bienes de equipo.
- (82) Una vez realizadas las exportaciones o expedidas las mercancías, el puerto desde el que se han realizado las exportaciones expide el correspondiente certificado de derecho a créditos. Siempre que el solicitante proporcione a las autoridades copias de toda la documentación de exportación correspondiente (por ejemplo, pedido de exportación, facturas, conocimientos de embarque o certificados bancarios de realización), el Gobierno de la India no tiene poder discrecional sobre la concesión de créditos de derechos.
- (83) Ambas empresas utilizaron este sistema durante el período de investigación.

d) Conclusión sobre el FPS

- (84) El FPS concede subvenciones a tenor del artículo 3, punto 1, letra a), inciso ii), y del artículo 3, punto 2, del Reglamento de base. Un crédito de derechos del FPS es una contribución financiera del Gobierno de la India, dado que el crédito se acaba utilizando para compensar los derechos de importación, reduciendo de este modo los ingresos del Gobierno de la India correspondientes a los derechos que de otro modo se adeudarían. Además, la concesión de créditos de derechos del FPS confiere un beneficio al exportador porque mejora su liquidez.
- (85) Por otro lado, el FPS está supeditado por ley a la cuantía de las exportaciones y, por tanto, se considera específico y sujeto a medidas compensatorias a tenor del artículo 4, apartado 4, párrafo primero, letra a), del Reglamento de base.

- (86) Este sistema no puede considerarse un sistema admisible de devolución de derechos o de devolución en casos de sustitución a tenor del artículo 3, punto 1, letra a), inciso ii), del Reglamento de base. No se ajusta a las estrictas normas que se establecen en el anexo I, letra i), en el anexo II (definición y normas de devolución) y en el anexo III (definición y normas de devolución en casos de sustitución) del Reglamento de base. El exportador no tiene obligación alguna de utilizar en el proceso de fabricación las mercancías importadas libres de derechos y, además, el importe del crédito no se calcula en función de los insumos reales utilizados. Por otra parte, no existe ningún sistema o procedimiento que permita verificar qué insumos se utilizan en el proceso de fabricación del producto exportado ni si se ha producido un pago excesivo de derechos de importación a tenor de lo dispuesto en el anexo I, letra i), y en los anexos II y III del Reglamento de base. Un exportador puede beneficiarse del FPS con independencia de que importe o no insumos. Para poder beneficiarse de ese sistema basta con que exporte mercancías, sin que tenga que demostrar que ha importado insumos. Así pues, pueden beneficiarse del FPS incluso los exportadores que adquieren todos sus insumos en el mercado nacional y no importan mercancías que puedan utilizarse como insumos. Además, todo exportador puede aprovechar los créditos de derechos del FPS para importar bienes de equipo, aunque estos no entran en el ámbito de aplicación de los sistemas admisibles de devolución de derechos, de conformidad con el anexo I, letra i), del Reglamento de base, dado que dichos bienes no se consumen en la fabricación de los productos exportados.

e) **Cambios introducidos por la nueva política de comercio exterior 2015-2020**

- (87) La nueva política de comercio exterior quinquenal 2015-2020 ha introducido un nuevo sistema denominado «Merchandise Exports from India Scheme» (MEIS, sistema de exportaciones de mercancías de la India), que ha sustituido a una serie de sistemas anteriores, incluido el FPS. Dado que los criterios para poder beneficiarse del FPS y del MEIS son básicamente los mismos, es evidente que el FPS no ha cesado, sino que simplemente ha cambiado de nombre, y el nuevo sistema sigue concediendo los mismos beneficios. En consecuencia, los beneficios otorgados por el FPS aún pueden ser objeto de medidas compensatorias.
- (88) Tras la comunicación de la información, ECL alegó que el MEIS no podía considerarse automáticamente una variante o un sistema sustitutivo del FPS. La Comisión ha rechazado este argumento porque los criterios de elegibilidad y los beneficiarios del FPS y del MEIS son los mismos por lo que respecta a los productores de tubos de hierro maleable. En su respuesta al cuestionario, el Gobierno de la India admitió que el FPS *se había fusionado con un nuevo sistema [MEIS]* ⁽⁸⁾. En consecuencia, se ha rechazado esta alegación.
- (89) No obstante, existe una diferencia en el importe de los beneficios que otorgan ambos sistemas. El tipo del vale de derechos que ofrece el MEIS es actualmente del 2 % del valor franco a bordo de las exportaciones (el del FPS era del 5 % durante el período de investigación).
- (90) Los dos productores indios alegaron, antes y después de la comunicación definitiva, que de utilizarse un valor para calcular el beneficio que debía someterse a eventuales medidas compensatorias, debía utilizarse el inferior. ECL remitió a la Comisión las «Directrices para el cálculo del importe de las subvenciones en las investigaciones sobre derechos compensatorios» ⁽⁹⁾ y el ejemplo 1, en el que el beneficio revisado aplicable a la última parte del período de investigación debe aplicarse «si el cambio es de carácter permanente». El Gobierno de la India también hizo esta alegación tras la comunicación definitiva.
- (91) La Comisión ha rechazado esta alegación por las razones expuestas a continuación. Según el artículo 5 del Reglamento de base, «el importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias se calculará en función del beneficio obtenido por el beneficiario durante el período de subvención investigado». Durante el período de investigación el beneficio concedido a los productores exportadores consistió en un crédito de derechos del 5 % del valor franco a bordo de las exportaciones del producto afectado.
- (92) De conformidad con el artículo 11, del Reglamento de base, *normalmente no se tiene en cuenta la información relativa a un período posterior al de investigación*. Esto significa que los cambios posteriores al período de investigación solo pueden tomarse en consideración en circunstancias excepcionales, a saber, cuando ignorarlos resultaría «manifiestamente inadecuado» ⁽¹⁰⁾. Este umbral se alcanzó, por ejemplo, cuando los diez nuevos Estados miembros se adhirieron a la Unión Europea en 2004, lo que obligó a la Comisión a verificar si la información obtenida durante la investigación seguía siendo representativa para la UE ampliada ⁽¹¹⁾.
- (93) En este caso, no obstante, no se ha alcanzado ese umbral. El sistema de subvenciones básico se ha mantenido después del período de investigación y los exportadores se beneficiaron de un tipo del 5 % durante dicho período. No se ha podido confirmar tampoco la presunción de que el tipo reducido del 2 % aplicado después del

⁽⁸⁾ Respuesta del Gobierno de la India al cuestionario antisubvención de 15 de mayo de 2015, página 24.

⁽⁹⁾ DO C 394 de 17.12.1998, p. 6.

⁽¹⁰⁾ TPI, asunto T-462/04, Rec. 2008, p. II-3685, apartado 67.

⁽¹¹⁾ TPI, asunto T-462/04, Rec. 2008, p. II-3685, apartados 68-74.

período de investigación sea permanente, puesto que el Gobierno está facultado para cambiar el tipo del sistema en cualquier momento ⁽¹²⁾. Estos cambios no son solo hipotéticos, como muestra la práctica con arreglo al sistema anterior. El antiguo FPS se introdujo por ley en 2009 y el Gobierno cambió el tipo del 2 al 5 %, aumento que fue efectivo a partir del 31 de diciembre de 2012 ⁽¹³⁾. Teniendo en cuenta todos estos factores, la Comisión concluye que la compensación de un 5 % para el FPS durante el período de investigación no es manifiestamente inadecuada. Si el actual tipo del 2 % resulta duradero, los exportadores podrán solicitar una reconsideración provisional tras demostrar un cambio duradero de la situación con respecto a este sistema de subvenciones.

f) Cálculo del importe de la subvención

- (94) El importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias se ha calculado en función del beneficio obtenido por el receptor, cuya existencia se constató durante el período de investigación al haber sido asentado como ingreso en la fase de exportación, con arreglo al principio del devengo, por el productor exportador que ha colaborado. De conformidad con el artículo 7, apartados 2 y 3, del Reglamento de base, este importe de la subvención (numerador) se atribuyó en función del volumen de negocios de las exportaciones durante el período de investigación, como denominador adecuado, puesto que la subvención depende del rendimiento de las exportaciones, y no se concedió en función de las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.
- (95) El tipo de subvención establecido con respecto a este sistema durante el período de investigación fue del 4,35 % para la empresa ECL y su filial Srikalahasthi Pipes Limited (en lo sucesivo, «el grupo ECL») y del 3,11 % para la empresa Jindal Saw India.

3.2.2. Sistema de bienes de equipo para el fomento de la exportación («Export Promotion Capital Goods Scheme», EPCGS)

a) Base jurídica

- (96) La descripción detallada del EPCGS figura en el apartado 5 de la FTP 2009-2014, así como en el capítulo 5 del HoP 2009-2014.

b) Elegibilidad

- (97) Pueden beneficiarse de este sistema los fabricantes exportadores y los comerciantes exportadores «vinculados» a fabricantes auxiliares y proveedores de servicios.

c) Aplicación práctica

- (98) Una empresa puede importar bienes de equipo (nuevos y de segunda mano de hasta un máximo de diez años) a un tipo de derecho reducido a condición de que cumpla la obligación de exportación. La obligación de exportación obliga a exportar bienes por un valor mínimo correspondiente a seis u ocho veces, en función del sistema elegido, el valor del tipo ahorrado. A tal fin, el Gobierno de la India, previa solicitud y pago de una tasa, expide una licencia del EPCGS. El sistema contempla la aplicación de un tipo de derecho de importación reducido del 3 % a todos los bienes de equipo importados con arreglo al sistema. Para satisfacer la obligación de exportación, los bienes de equipo importados deben utilizarse para producir una determinada cantidad de mercancías destinadas a la exportación durante un período determinado. Con arreglo a la FTP 2009-2014, los bienes de equipo pueden importarse con un tipo de derecho del 0 % en el marco del EPCGS, en cuyo caso el período para el cumplimiento de la obligación de exportación es más corto.
- (99) El titular de una licencia del EPCGS también puede adquirir los bienes de equipo en el mercado nacional. En ese caso, el fabricante nacional de los bienes de equipo puede beneficiarse de la importación libre de derechos de los componentes necesarios para fabricar esos bienes de equipo. El fabricante nacional también tiene la opción de solicitar el beneficio vinculado a la exportación considerada en relación con el suministro de bienes de equipo a un titular de una licencia del EPCGS.

⁽¹²⁾ El apartado 3.13 de la nueva política indica que *el Gobierno se reserva el derecho de restringir/cambiar el tipo/techo del vale con arreglo a este capítulo.*

⁽¹³⁾ Anuncio público n.º 42 (RE2012)/2009-14 de la Dirección General de Comercio Exterior de la India.

- (100) Se constató que dos empresas obtuvieron concesiones con arreglo al EPCGS que podían atribuirse al producto afectado en el período de investigación.

d) Conclusión sobre el EPCGS

- (101) El EPCGS concede subvenciones a tenor del artículo 3, punto 1, letra a), inciso ii), y del artículo 3, punto 2, del Reglamento de base. La reducción del derecho constituye una contribución financiera del Gobierno de la India, dado que su concesión reduce los ingresos de dicho Gobierno correspondientes a derechos que de otro modo se adeudarían. Además, la reducción de derechos confiere un beneficio al exportador porque los derechos que no tiene que pagar en el momento de la importación mejoran la liquidez de su empresa.
- (102) Por otro lado, el EPCGS está supeditado por ley al rendimiento de las exportaciones, ya que estas licencias no pueden obtenerse sin un compromiso de exportación. En consecuencia, este sistema se considera específico y sujeto a medidas compensatorias de conformidad con el artículo 4, apartado 4, párrafo primero, letra a), del Reglamento de base.
- (103) El EPCGS no puede considerarse un sistema admisible de devolución de derechos o de devolución en casos de sustitución a tenor del artículo 3, punto 1, letra a), inciso ii), del Reglamento de base. Los bienes de equipo no entran en el ámbito de aplicación de estos sistemas admisibles, tal como se expone en el anexo I, letra i), del Reglamento de base, porque no se consumen en la producción de los productos exportados.
- (104) La nueva política de comercio exterior quinquenal 2015-2020 mantiene este sistema, aunque se limita a la opción del derecho del 0 %. Dado que los criterios de elegibilidad son básicamente los mismos, no puede considerarse que se haya abandonado el EPCGS y, por tanto, ya no debe ser objeto de medidas compensatorias.

e) Cálculo del importe de la subvención

- (105) El importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias se calculó, de conformidad con el artículo 7, apartado 3, del Reglamento de base, a partir del derecho de aduana no abonado por los bienes de equipo importados, repartido a lo largo de un período que refleja el período normal de amortización de dichos bienes de equipo en la industria en cuestión. El importe calculado de esta manera, atribuible al período de investigación, se ha ajustado añadiendo el interés durante ese período, con el fin de reflejar el valor del dinero durante todo el tiempo. Se considera adecuado a tal efecto el tipo de interés comercial vigente en la India durante el período de investigación.
- (106) De conformidad con el artículo 7, apartados 2 y 3, del Reglamento de base, este importe de la subvención se asignó en función del volumen de negocios apropiado de las exportaciones durante el período de investigación, como denominador adecuado, puesto que la subvención depende del rendimiento de las exportaciones, y no se concedió en función de las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.
- (107) Tras la comunicación definitiva, ECL alegó que el EPCGS se utilizaba en toda la producción de tubos de hierro maleable, y no solo en la producción de las mercancías exportadas. En consecuencia, solicitó que la subvención se calculara sobre la base del volumen de negocios total, en lugar de calcularla sobre la base del volumen de negocios de las exportaciones.
- (108) La Comisión ha rechazado esta alegación porque, como ya se ha indicado anteriormente, la subvención depende únicamente del rendimiento de las exportaciones. Este planteamiento es también coherente con la práctica de la Comisión en relación con el mismo sistema ⁽¹⁴⁾.
- (109) El mismo productor exportador pidió que en el beneficio no se tomaran en consideración insumos/máquinas que ya se hubieran amortizado mucho antes del período de investigación. La Comisión ha aceptado esta petición y ha informado a la empresa en consecuencia.
- (110) El tipo de subvención establecido con respecto a este sistema durante el período de investigación fue del 0,03 % para el grupo ECL y del 0,38 % para la empresa Jindal Saw India.

⁽¹⁴⁾ Véase el Reglamento (UE) n.º 115/2012 de la Comisión, de 9 de febrero de 2012, por el que se establece un derecho compensatorio provisional sobre las importaciones de determinadas sujeciones de acero inoxidable y sus partes originarias de la India (DO L 38 de 11.2.2012, p. 6, considerando 64).

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

a) **Base jurídica**

- (111) En las Custom & Central Excise Duties Drawback Rules (Normas sobre devolución de impuestos especiales nacionales y derechos de aduana) de 1995, modificadas por notificaciones sucesivas, figura una descripción detallada del DDS.

b) **Elegibilidad**

- (112) Todo fabricante exportador o comerciante exportador puede beneficiarse de este sistema.

c) **Aplicación práctica**

- (113) Todo exportador que pueda beneficiarse del DDS puede solicitar la devolución de una cantidad que se calcula como porcentaje del valor franco a bordo de los productos exportados en el marco de este sistema. El Gobierno de la India ha fijado los tipos de las devoluciones para una serie de productos, entre los que figura el producto afectado. Los determina sobre la base de la cantidad media o del valor medio de los materiales utilizados como insumos en la fabricación del producto y de la cantidad media de los derechos pagados por dichos insumos. Estos tipos son aplicables con independencia de que realmente se hayan pagado o no derechos de importación. El tipo del DDS correspondiente al producto afectado en el período de investigación fue del 1,9 % del valor franco a bordo.
- (114) Para poder beneficiarse de este sistema, la empresa debe exportar. Al introducir los datos del envío en el servidor del servicio de aduanas (ICEGATE), se indica que la exportación se efectúa en el marco del DDS y la cantidad del DDS se fija de manera irrevocable. Una vez que la compañía naviera ha presentado la declaración general de exportación («Export General Manifest», EGM) y las autoridades aduaneras la han cotejado con los datos del correspondiente conocimiento de embarque, se cumplen todas las condiciones para autorizar la devolución de la cantidad fijada mediante pago directo en la cuenta bancaria del exportador o mediante letra de cambio.
- (115) El exportador también tiene que aportar una prueba de cobro por la exportación en forma de certificado bancario de realización («Bank Realisation Certificate», BRC). Dicho certificado puede presentarse con posterioridad al pago del importe de la devolución, pero si el exportador no lo presenta en un plazo determinado, el Gobierno de la India recuperará la cantidad abonada.
- (116) El importe de la devolución puede destinarse a cualquier fin.
- (117) En efecto, de conformidad con las normas de contabilidad indias, el importe de la devolución de derechos puede asentarse como ingreso en la contabilidad comercial con arreglo al principio del devengo tras el cumplimiento de la obligación de exportación.
- (118) Se constató también que las dos empresas indias se beneficiaron del DDS durante el período de investigación.

d) **Conclusión sobre el DDS**

- (119) El DDS facilita subvenciones a tenor del artículo 3, punto 1, letra a), inciso i), y del artículo 3, punto 2, del Reglamento de base. El denominado importe de la devolución de derechos es una contribución financiera del Gobierno de la India, puesto que consiste en una transferencia directa de fondos de dicho Gobierno. No existen restricciones al uso de esos fondos. Además, el importe de la devolución de derechos confiere un beneficio al exportador porque mejora su liquidez.
- (120) El Gobierno de la India determina el tipo de la devolución de derechos para las exportaciones de forma específica para cada producto. Sin embargo, aunque la subvención se considera una devolución de derechos, el sistema no reúne las características de un sistema admisible de devolución de derechos o de devolución en casos de sustitución a tenor del artículo 3, punto 1, letra a), inciso ii), del Reglamento de base. El pago en efectivo al exportador no está vinculado a pagos reales de derechos de importación sobre materias primas y no es un crédito de derechos para compensar derechos de importación sobre importaciones pasadas o futuras de materias primas.

- (121) Tras la comunicación de la información, el Gobierno de la India alegó en primer lugar que la Comisión no había señalado qué condiciones consideraba imperativas para que el DDS constituyera un sistema de devolución de derechos legítimo ni había expuesto un razonamiento para determinarlo. En segundo lugar, según el Gobierno de la India, existe un vínculo adecuado entre los tipos de devolución y los derechos pagados por las materias primas. El motivo es que el Gobierno de la India tiene en cuenta la cantidad media o el valor medio de los materiales utilizados como insumos en la fabricación del producto y la cantidad media de los derechos pagados por dichos insumos para determinar los tipos de devolución de derechos. ECL presentó argumentos similares a los del Gobierno de la India.
- (122) La Comisión ha rechazado estos argumentos por las razones que se exponen a continuación. Respecto al primer argumento, la Comisión expuso en la comunicación de la información las razones por las que consideró que el DDS no era un sistema devolución de derechos o un sistema de devolución en casos de sustitución admisibles. En efecto, aclaró que el pago en efectivo al exportador no está vinculado a pagos reales de derechos de importación sobre materias primas y no es un crédito de derechos para compensar derechos de importación sobre importaciones pasadas o futuras de materias primas.
- (123) En cuanto a la segunda alegación, la Comisión no considera que el presunto vínculo entre los tipos de devolución y los derechos pagados por las materias primas sea suficiente para que el sistema sea conforme con las normas establecidas en el anexo I, letra i), en el anexo II (definición y normas de devolución) y en el anexo III (definición y normas de devolución en casos de sustitución) del Reglamento de base. En particular, el importe del crédito no se calcula en función de los insumos reales utilizados. Por otra parte, no existe ningún sistema o procedimiento que permita verificar qué insumos se utilizan en el proceso de fabricación del producto exportado o si se ha producido un pago excesivo de derechos de importación a tenor de lo dispuesto en el anexo I, letra i), y en los anexos II y III del Reglamento de base. Por lo tanto, se ha rechazado también esta alegación.
- (124) En consecuencia, el pago que adopta la forma de una transferencia directa de fondos por el Gobierno de la India después de las exportaciones efectuadas por los exportadores debe considerarse una subvención directa de dicho Gobierno en función del rendimiento de las exportaciones y, por tanto, se considera específico y sujeto a medidas compensatorias con arreglo al artículo 4, apartado 4, párrafo primero, letra a), del Reglamento de base.
- (125) Por todo ello, cabe concluir que el DDS está sujeto a medidas compensatorias.

e) Cálculo del importe de la subvención

- (126) De conformidad con el artículo 3, punto 2, y el artículo 5 del Reglamento de base, la Comisión calculó el importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias en términos del beneficio obtenido por el receptor, cuya existencia se determinó durante el período de investigación de reconsideración. A este respecto, la Comisión estableció que el receptor obtenía el beneficio en el momento de efectuar una transacción de exportación en el marco de este sistema. En ese momento, el Gobierno de la India debe abonar el importe de la devolución, lo cual constituye una contribución financiera a tenor del artículo 3, punto 1, letra a), inciso i), del Reglamento de base. Una vez que las autoridades aduaneras han expedido un conocimiento de embarque en el cual, entre otras cosas, conste el importe de la devolución que se concederá por dicha transacción de exportación, el Gobierno de la India no tiene poder discrecional en cuanto a la concesión o no de la subvención. Por todo ello, la Comisión consideró que procedía evaluar el beneficio que otorga el DDS sumando la totalidad de las devoluciones obtenidas en las transacciones de exportación que se hayan acogido a este sistema en el período de investigación de reconsideración.
- (127) De conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión atribuyó esos importes de subvención al volumen de negocios total de las exportaciones del producto afectado durante el período de investigación de reconsideración, como denominador apropiado, porque la subvención dependía del rendimiento de las exportaciones y no se concedía en función de las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.
- (128) Una de las dos empresas calculó la proporción de materias primas importadas que se utilizaron en la producción del producto afectado y por las que pagó derechos. Esta empresa alegó posteriormente, antes y después de la comunicación definitiva, que si la Comisión aplicaba medidas compensatorias al beneficio otorgado por el DDS no debía aplicarlas a la totalidad del importe recibido del DDS, sino a la cantidad que sobrepasa los derechos realmente pagados por las importaciones de insumos utilizados en la producción del producto afectado. La alegación de la empresa fue respaldada también por el Gobierno de la India en sus observaciones sobre la comunicación definitiva.
- (129) La Comisión ha rechazado esta alegación porque, como ha explicado en la letra d), «Conclusión sobre el DDS», a pesar de denominarse «devolución de derechos», este sistema consiste esencialmente en transferencias directas de

fondos y no en la renuncia a percibir ingresos. El pago en efectivo al exportador no está vinculado a pagos reales de derechos de importación sobre materias primas y no es un crédito de derechos para compensar derechos de importación sobre importaciones pasadas o futuras de materias primas. Por lo tanto, no existe la certeza de que se mantendrá sin cambios la proporción de materias primas importadas y utilizadas en la producción de tubos maleables.

- (130) El tipo de subvención establecido con respecto a este sistema durante el período de investigación fue del 1,66 % respecto al grupo ECL y del 1,37 % respecto a la empresa Jindal Saw India.

3.2.4. Suministro de mineral de hierro por una remuneración inferior a la adecuada

3.2.4.1. Introducción

- (131) El denunciante alegó que los precios del mineral de hierro (principal materia prima del producto afectado) en la India estaban distorsionados debido a la aplicación de un impuesto de exportación de dicho mineral y una doble política de transporte de mercancías por ferrocarril con el objetivo y el efecto de subvencionar a los productores indios del producto afectado. Supuestamente, estas intervenciones reducen el coste de esta materia prima en la India, en comparación con otros mercados a los que no afectan las intervenciones del Gobierno de la India.
- (132) El denunciante añadió que, al intervenir en el mercado del mineral de hierro, el Gobierno de la India no aporta directamente mineral de hierro por una remuneración inferior a la adecuada, pero lo encomienda o lo ordena a empresas extractoras de mineral de hierro.
- (133) En opinión del denunciante, el Gobierno de la India encomienda u ordena a todas las empresas extractoras de mineral de hierro públicas y privadas de la India suministrar mineral de hierro por una remuneración inferior a la adecuada como parte de una estrategia de ayuda a la industria del hierro y del acero.

3.2.4.2. Análisis

- (134) Para establecer la existencia de una subvención sujeta a medidas compensatorias, deben darse tres elementos: a) una contribución financiera; b) un beneficio, y c) especificidad (artículo 3 del Reglamento de base)

a) **Contribución financiera**

- (135) El artículo 3, punto 1, letra a), inciso iv), segundo guion, del Reglamento de base establece que existe una contribución financiera cuando los poderes públicos: «encomienden a una entidad privada una o más de las funciones descritas en los incisos i), ii) y iii) que normalmente incumbirían a los poderes públicos, y la práctica no difiera realmente de las prácticas normalmente seguidas por ellos». El tipo de funciones descrito en el artículo 3, punto 1, letra a), inciso iii), existe cuando «los poderes públicos proporcionen bienes o servicios que no sean de infraestructura general, o cuando compren bienes [...]». Estas disposiciones reflejan el artículo 1.1, letra a), punto 1, incisos iv) y iii), del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SCM), y debe interpretarse y aplicarse a la luz de la jurisprudencia pertinente de la OMC.
- (136) En el asunto de la OMC sobre las limitaciones de las exportaciones, la UE, como tercera parte, ofreció al Grupo Especial su interpretación inicial sobre estas disposiciones, que aún no habían sido interpretadas ⁽¹⁵⁾. Tras la comunicación de la información, algunas partes hicieron referencia a estas sugerencias.
- (137) El Grupo Especial consideró que el sentido clásico de los términos «encomendar» y «ordenar» en el artículo 1.1, letra a), punto 1, inciso iv), del Acuerdo SCM, implica que la acción del Gobierno contenga una noción de delegación (cuando encomienda) o de mando (cuando ordena) ⁽¹⁶⁾. Dicho Grupo rechazó el argumento de causa-efecto de los Estados Unidos y pidió una acción explícita y afirmativa de delegación o de mando ⁽¹⁷⁾.

⁽¹⁵⁾ Informe del Grupo Especial, DS 194, anexo B-3, apartado 4.

⁽¹⁶⁾ Informe del Grupo Especial de 29 de junio de 2001, DS 194, Estados Unidos-Medidas que tratan como subvenciones las limitaciones de las exportaciones, apartado 8.29.

⁽¹⁷⁾ Informe del Grupo Especial, DS 194, apartado 8.44.

- (138) No obstante, en un asunto posterior, el Órgano de Apelación constató que la sustitución de los términos «encomendar» y «ordenar» por «delegar» y «mandar» era una norma excesivamente rígida ⁽¹⁸⁾. Según el Órgano de Apelación, un gobierno «encomienda» cuando otorga responsabilidad a una entidad privada y «ordena» cuando ejerce su autoridad sobre una entidad privada ⁽¹⁹⁾. En ambos casos, el Gobierno recurre a una entidad privada para que, en su nombre, efectúe la contribución financiera y «en la mayoría de los casos cabría esperar que la encomienda o la orden impartida a una entidad privada entrañara alguna forma de amenaza o estímulo» ⁽²⁰⁾. Al mismo tiempo, el inciso iv) no permite a los Miembros aplicar medidas compensatorias a productos «cuando un gobierno se limite a ejercer sus facultades generales de reglamentación» ⁽²¹⁾ o cuando su intervención «puede dar o no un resultado particular dependiendo de determinadas circunstancias de hecho y del ejercicio de la libertad de elección por los agentes en dicho mercado» ⁽²²⁾. Al contrario, encomendar y ordenar implican por parte del Gobierno «una función más activa que los meros actos de aliento» ⁽²³⁾.
- (139) De ello se deduce que la norma de la prueba establecida por el Órgano de Apelación, en particular su afirmación de que «en la mayoría de los casos cabría esperar que la encomienda o la orden impartida a una entidad privada entrañara alguna forma de amenaza o estímulo», es menos estricta que la posición original de la UE defendida en el asunto de las limitaciones de las exportaciones de los Estados Unidos. Lo mismo se aplica al dictamen de la UE de que una entidad privada desempeñaría las funciones que normalmente incumben al Gobierno únicamente si no se le dejara otra opción cuando el Gobierno le encomiende u ordene dichas funciones, por ejemplo cuando este fije los precios a los que la entidad privada está obligada a vender.
- (140) Por consiguiente, la UE ha adaptado su interpretación a la orientación recibida por el Órgano de Apelación sobre estas cuestiones.
- (141) De acuerdo con las resoluciones de la OMC, no todas las medidas gubernamentales que pueden otorgar beneficios alcanzan el nivel de una contribución financiera a tenor del artículo 3 del Reglamento de base y del artículo 1.1, letra a), del Acuerdo SCM. Debe existir la prueba de que hay una política o programa gubernamental de fomento de la industria investigada (en este caso concreto, la industria de los tubos maleables) que ejerce su autoridad sobre entidades públicas o privadas o les asigna responsabilidades (en este caso: las empresas extractoras de mineral de hierro) para que suministren mineral de hierro por una remuneración inferior a la adecuada a la industria de los tubos maleables.
- (142) De acuerdo con la prueba en cinco etapas ⁽²⁴⁾ de la OMC, la Comisión ha examinado minuciosamente la naturaleza de las intervenciones gubernamentales (¿se encomienda o se ordena a las empresas extractoras de mineral de hierro?), la naturaleza de las entidades privadas a las que se encomienda la función (¿son las empresas extractoras entidades privadas a tenor del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso iv), del Reglamento de base?), y la acción de las entidades a las que se encomienda u ordena la función (¿suministraron las empresas extractoras de mineral de hierro objeto de la encomienda o la orden mineral de hierro a la industria de los tubos maleables por una remuneración inferior a la adecuada y, por tanto, actuaron en nombre del Gobierno?). Además, la Comisión verificó si la función realizada incumbía normalmente al Gobierno (¿es normalmente el suministro de mineral de hierro por una remuneración inferior a la adecuada una actividad del Gobierno de la India?) y si esta función no difería, en sentido real, de las prácticas que siguen normalmente los gobiernos (¿difiere el suministro real de mineral de hierro por parte de las empresas extractoras de lo que habría hecho el propio Gobierno?).
- i) Encomienda u orden del Gobierno de la India a las empresas de extracción de mineral de hierro
- (143) A la vista de las conclusiones del Órgano de Apelación mencionadas anteriormente, la Comisión ha analizado en primer lugar si el apoyo del Gobierno de la India a la industria de los tubos maleables es, de hecho, un objetivo de una política gubernamental y no un mero «efecto indirecto» del ejercicio de competencias reguladoras generales. En la investigación se ha examinado, en particular, si las distorsiones de precios constatadas formaban parte de los objetivos gubernamentales o si los precios del mineral de hierro eran inferiores más bien como consecuencia «involuntaria» de la regulación gubernamental general.
- (144) Varios documentos muestran que el Gobierno de la India perseguía explícitamente el objetivo de apoyar a la industria de los tubos maleables.

⁽¹⁸⁾ Informe del Órgano de Apelación de 21 de febrero de 2005, DS 296 Estados Unidos-Investigación en materia de derechos compensatorios sobre los semiconductores para memorias dinámicas de acceso aleatorio (DRAM) procedentes de Corea, apartados 110 y 111.

⁽¹⁹⁾ Informe del Órgano de Apelación, DS 296, apartado 116.

⁽²⁰⁾ Informe del Órgano de Apelación, DS 296, apartado 116.

⁽²¹⁾ Informe del Órgano de Apelación, DS 296, apartado 115.

⁽²²⁾ Informe del Órgano de Apelación, DS 296, apartado 114, que coincide con el informe del Grupo Especial, DS 194, apartado 8.31, sobre este asunto.

⁽²³⁾ Informe del Órgano de Apelación, DS 296, apartado 115.

⁽²⁴⁾ Informe del Grupo Especial, DS 194, apartado 8.25.

- (145) En 2005, un grupo de expertos constituido por el Ministerio del Acero con el fin de formular directrices para la concesión preferencial de arrendamientos de extracción publicó un informe (el informe Dang) con una serie de conclusiones y recomendaciones pertinentes. Ya en aquel entonces se señaló que una ventaja competitiva importante del acero indio, aparte de los recursos humanos, podría ser el acceso garantizado al suministro mineral de hierro nacional a precios inferiores a los precios mundiales. Y se añadía que esa ventaja debía preservarse, potenciarse y aprovecharse plenamente ⁽²⁵⁾ (el subrayado es nuestro).
- (146) Tras la comunicación de la información, el Gobierno de la India y ECL alegaron que la Comisión se había limitado al informe Dang como base jurídica. Mencionaron un informe del Grupo Especial en el que este señalaba: «no estamos convencidos de que la simple referencia que figura en el informe Dang a la “política de arrendamientos de extracción para uso propio” constituya un fundamento para determinar la existencia de un Programa de extracción de mineral de hierro para uso propio» ⁽²⁶⁾. ECL señaló también que el informe Dang fue preparado por un perito independiente, que carece de valor jurídico y que no puede establecer objetivos políticos para la India.
- (147) La Comisión observa, en primer lugar, que los objetivos políticos de los gobiernos no figuran necesariamente en textos jurídicamente vinculantes. Pueden incluirse en toda una serie de documentos y declaraciones políticas de los gobiernos, tales como informes, discursos y propuestas al Parlamento, declaraciones, etc.
- (148) En segundo lugar, las alegaciones formuladas por las partes, contienen errores fácticos. Tal como se muestra en los considerandos 153 a 169, además del informe Dang, la Comisión tuvo en cuenta otros documentos y actos jurídicos para llegar a la conclusión de que el Gobierno de la India aplicaba una política objetiva de apoyo a la industria de los tubos maleables.
- (149) En tercer lugar, respecto a la alegación basada en el informe del Grupo Especial, es preciso citar la totalidad de su apartado 7.211:
- «[...] no estamos convencidos de que la simple referencia que figura en el informe Dang a la “política de arrendamientos de extracción para uso propio” constituya un fundamento para determinar la existencia de un Programa de extracción de mineral de hierro para uso propio. Consideramos muy significativo que, aunque en el informe Dang se describen la rama de producción de mineral de hierro de la India y las políticas aplicables a ella, no se hace referencia a ningún programa o política que beneficie a la extracción para uso propio. Tampoco hay indicación alguna de que los arrendamientos de extracción se concedieran a los productores de acero en condiciones distintas de las otorgadas a otras empresas de extracción. En efecto, es muy posible que la referencia a la “política de arrendamientos de extracción para uso propio”, en la que se basan los Estados Unidos, solo tuviera por objeto aludir al hecho de que se conceden arrendamientos de extracción a empresas siderúrgicas e indicar que se deberían seguir concediendo dichos arrendamientos a los productores de acero». (el subrayado es nuestro y se ha suprimido a la nota a pie de página) ⁽²⁷⁾.
- (150) De esta cita se desprende claramente que el Grupo Especial no cuestionó el hecho de que el informe Dang describiera la industria india del mineral de hierro y las políticas aplicables a dicha industria. En efecto, los miembros del grupo de expertos ⁽²⁸⁾ eran, entre otros, representantes gubernamentales y de la industria y es razonable suponer que estaban bien informados sobre las políticas gubernamentales existentes y la situación de la industria. Además, contrariamente a la extracción para uso propio, el informe menciona explícitamente el objetivo político de beneficiar a los productores de acero indios («acceso garantizado al suministro de mineral de hierro nacional a precios inferiores a los precios mundiales») y añade que esta ventaja debe preservarse y fomentarse.
- (151) A la luz de lo anterior, la Comisión ha rechazado estas alegaciones.
- (152) El Gobierno de la India adoptó las dos medidas siguientes para alcanzar el objetivo político específico mencionado anteriormente (desincentivar las exportaciones de mineral de hierro).

⁽²⁵⁾ Informe del «grupo de expertos» sobre la concesión preferencial de arrendamientos de extracción de mineral de hierro, el manganeso y el mineral de cromo, presentado al Ministerio del Acero el 26 de agosto de 2005, página 36. El informe se encuentra en el sitio web del Ministerio del Acero y se consultó por última vez el 23 de noviembre de 2015: <http://steel.gov.in/GRANT%20OF%20MINING%20LEASES.pdf>

⁽²⁶⁾ Informe del Grupo Especial de 14 de julio de 2014, DS436 Estados Unidos-Medidas compensatorias sobre determinados productos planos de acero al carbono laminado en caliente procedentes de la India, apartado 7.211.

⁽²⁷⁾ Informe del Grupo Especial, DS436, apartado 7.211.

⁽²⁸⁾ En la página 1 del informe Dang se indica que el grupo de expertos fue presidido por Shri R. K Dang, antiguo secretario del Ministerio de Minas, y que entre sus miembros figuraban representantes de los departamentos/ministerios, gobiernos estatales, representantes de la industria y de asociaciones industriales y expertos en el área del medio ambiente y la extracción minera.

- (153) La primera medida consiste en la decisión adoptada el 1 de marzo de 2007 de imponer un impuesto de exportación al mineral de hierro, que inicialmente era de 300 INR por tonelada ⁽²⁹⁾ y posteriormente se modificó varias veces. En particular, en marzo de 2011 el tipo se incrementó al 20 % ⁽³⁰⁾ y en diciembre de 2011, al 30 % ⁽³¹⁾. En abril de 2015, el impuesto de exportación del mineral de hierro de baja calidad (contenido de Fe inferior al 58 %) se redujo al 10 % ⁽³²⁾. Cabe señalar que el mineral de hierro de baja calidad no tiene mucho uso en la India, por lo que no es necesario mantenerlo a disposición de los usuarios indios de mineral de hierro.
- (154) En general, el apoyo a las industrias transformadoras puede constituir un importante motivo para imponer limitaciones a las exportaciones y, en particular, impuestos de exportación. El hecho de que los principales objetivos políticos de las limitaciones de las exportaciones (y los impuestos de exportación significativos) sea la protección y promoción de las industrias transformadoras nacionales suministrándoles materias primas e insumos baratos se indica también en el informe de la OCDE sobre el impacto económico de las limitaciones de las exportaciones de materias primas ⁽³³⁾ («el informe de la OCDE»).
- (155) La segunda medida consiste en la introducción de una doble política de transporte de mercancías (DFP) por parte del Ministerio de Ferrocarriles el 22 de mayo de 2008 ⁽³⁴⁾. La DFP introdujo una diferencia entre la tasa de transporte del mineral de hierro para uso nacional y la del transporte de dicho mineral para su exportación. La diferencia media entre ambos es del triple ⁽³⁵⁾. El transporte ferroviario representa una parte muy importante del coste total del mineral de hierro ⁽³⁶⁾.
- (156) Antes y después de la comunicación definitiva, ECL alegó que la DFP se había suprimido en 2009. Sin embargo, sobre la base de la información facilitada por el Gobierno de la India y el productor exportador, la Comisión concluyó que, mediante una serie de circulares sobre tasas de transporte emitidas por el Gobierno de la India, este ha seguido aplicando tasas más bajas, durante el período de investigación y después, al transporte de mineral de hierro para consumo interno que al transporte para exportación ⁽³⁷⁾. En particular, se aplica una tasa basada en la distancia para las exportaciones, mientras que, en determinadas condiciones, el consumo interno está exento de dicha tasa. Por tanto, la Comisión ha rechazado esta alegación.
- (157) Estas dos medidas juntas constituyen una limitación específica de las exportaciones, establecida básicamente en 2007/2008 y ampliada en marzo y diciembre de 2011 con aumentos del tipo del impuesto de exportación del mineral de hierro. Los siguientes documentos políticos muestran, por un lado, la existencia de una política objetiva de apoyo a la industria de los tubos maleables y, por otro, la satisfacción del Gobierno de la India por haber alcanzado sus objetivos hasta entonces:
- (158) En el informe del Grupo de trabajo sobre la industria del acero para el duodécimo plan quinquenal, publicado en noviembre de 2011 ⁽³⁸⁾, se afirma explícitamente lo siguiente:
- *El Ministerio ha adoptado medidas para desincentivar la exportación imponiendo aranceles más elevados y gravámenes especiales* (p. 16).
 - *Actualmente se desincentiva la exportación de mineral de hierro mediante la aplicación de aranceles más elevados. Es esencial continuar con esta política y, si es necesario, pueden aumentarse aún más los tipos impositivos. Al mismo*

⁽²⁹⁾ Sobre la base del precio medio del mineral de hierro en el mercado nacional en ese período, ese impuesto correspondería a un porcentaje de entre el 12 y el 15 %.

⁽³⁰⁾ Notificación aduanera n.º 27/2011, de 1 de marzo de 2011. La notificación se encuentra en el sitio web del Ministerio del Acero y se consultó por última vez el 23 de noviembre de 2015: <http://indiabudget.nic.in/ub2011-12/cen/cus2711.pdf>

⁽³¹⁾ Segunda lista de aranceles de exportación, publicada por la Oficina Central de Aduanas e Impuestos Especiales. Se consultó por última vez el 23 de noviembre de 2015: <http://www.cbec.gov.in/resources/htdocs-cbec/customs/cs-tariff2015-16/sch2-exptariff.pdf>

⁽³²⁾ Notificación aduanera n.º 30/2015 de 30 de abril de 2015, publicada por la Oficina Central de Aduanas e Impuestos Especiales. Se consultó por última vez el 23 de noviembre de 2015: <http://www.cbec.gov.in/resources/htdocs-cbec/ub1516/do-ltr-jstru1-post-budget.pdf>

⁽³³⁾ Estudios de la OCDE sobre política comercial, «The Economic Impact of Export Restrictions on Raw Materials» (impacto económico de las limitaciones de las exportaciones de materias primas), publicado el 16 de noviembre de 2010. Se consultó por última vez el 23 de noviembre de 2015: <http://www.oecd.org/publications/the-economic-impact-of-export-restrictions-on-raw-materials-9789264096448-en.htm>

⁽³⁴⁾ Oficina del Interventor y Auditor General (CAG) de la India; informe de auditoría sobre la doble política de transporte de mineral de hierro en los ferrocarriles indios, de 8 de mayo de 2015. La información figura en la página web de la CAG y se consultó por última vez el 23 de noviembre de 2015: <http://www.saiindia.gov.in/english/home/public/In%20Media/14of2015.pdf>

⁽³⁵⁾ Gobierno de la India, Ministerio de Hacienda, Departamento de Asuntos Económicos, documento de trabajo n.º 3/2014-DEA: «Exportaciones de mercancías de la India: algunas cuestiones importantes y sugerencias políticas», página 40. Este documento puede consultarse en el sitio web del Ministerio de Hacienda. Se consultó por última vez el 23 de noviembre de 2015: <http://finmin.nic.in/workingpaper/Working%20Paper%20on%20Trade%202014.pdf>

⁽³⁶⁾ Artículo «India hikes rail freight rates on iron ore exports» (La India sube las tarifas del transporte ferroviario del mineral de hierro destinado a la exportación), publicado en el *Wall Street Journal* el 16 de marzo de 2010, consultado por última vez el 23 de noviembre de 2015: <http://www.wsj.com/articles/SB10001424052748703734504575125151243861216>

⁽³⁷⁾ La última modificación de las tarifas de transporte aplicables al mineral de hierro fue la adenda n.º 16 de la Circular n.º 36 sobre tarifas de transporte de 2009, de 1 de septiembre de 2015, adoptada por el Ministerio de Ferrocarriles, Gobierno de la India. Véase la página: http://www.indianrailways.gov.in/railwayboard/uploads/directorate/traffic_comm/Freight_Rate_2k15/RC_36_09_Addendum-16.pdf, consultada por última vez el 26 de enero de 2016

⁽³⁸⁾ Ministerio del Acero, informe del Grupo de trabajo sobre la industria del acero para el duodécimo plan quinquenal (2012-2017), noviembre de 2011. El informe puede consultarse en el sitio web de la Comisión de Planificación del Gobierno de la India y se consultó por última vez el 23 de noviembre de 2015: http://planningcommission.gov.in/aboutus/committee/wrkgrp12/wg_steel2212.pdf

tiempo, es necesario vigilar de cerca la exportación de mineral de hierro para asegurarse de que unos aranceles más elevados por sí solos respondan eficazmente al problema de la conservación de los recursos para uso nacional. Pueden estudiarse también medidas adicionales, como el aumento de las tarifas de carga de los cargueros de exportación, el aumento de las tarifas de transporte interior, etc. y otras medidas administrativas (página 46, punto 3.6.3.3).

- Durante el período 2010-2011, la exportación de mineral de hierro disminuyó debido principalmente a la prohibición de las exportaciones de Karnataka y a las medidas fiscales adoptadas por el Gobierno central para limitar la exportación de mineral de hierro del país [...]. La elevada demanda de exportación en los últimos años ha provocado un aumento de la base de producción en el país que ha hecho que se alcance un nivel de producción muy superior a la demanda interna. El Gobierno ha adoptado varias iniciativas importantes para desincentivar la extracción excesiva destinada a satisfacer el creciente mercado de exportación. Por ahora, estas incluyen la aplicación de medidas fiscales tales como derechos de exportación, el aumento del coste del transporte ferroviario para la exportación, etc. (página 57, puntos 4.2.5.2 y 4.2.5.4).
- Las medidas políticas a largo plazo para frenar las exportaciones de mineral de hierro deben procurar atraer las inversiones en capacidad de producción de acero, para promover el valor añadido y la exportación de productos acabados. En un plazo de tiempo más corto e inmediato, puede obtenerse el mismo resultado con medidas fiscales adecuadas. En la actualidad se desincentiva la exportación de mineral de hierro mediante: i) la aplicación de un derecho de exportación del 20 % ad valorem respecto al mineral de hierro, y ii) el cobro de tasas de transporte ferroviario significativamente más elevadas respecto al mineral de hierro destinado a la exportación. Estas medidas han contribuido a la disminución de los precios del mineral de hierro en el mercado nacional en comparación con el mercado internacional y han jugado un papel fundamental para poner a disposición de las industrias nacionales mineral de hierro a precios competitivos. Para desincentivar eficazmente la exportación de mineral de hierro, se recomienda elaborar y calibrar medidas fiscales adecuadas de forma continua, de acuerdo con las exigencias del mercado de minerales, tanto nacional como internacional (página 60, punto 4.2.6.5; el subrayado es nuestro).

(159) El duodécimo plan quinquenal (2012-2017) ⁽³⁹⁾ confirma las declaraciones políticas del informe del Grupo de trabajo sobre la industria del acero:

- Empieza a escasear la oferta de algunos recursos naturales en la economía mundial, como el carbón y el mineral de hierro de buena calidad, con el aumento de la demanda de las economías en desarrollo, especialmente en China y ahora en la India. La disponibilidad nacional de algunas de estas materias primas nos ofrece una ventaja competitiva que debemos aprovechar para construir industrias nacionales que aporten valor añadido a estos recursos, creando así más puestos de trabajo y mejorando nuestra balanza comercial. En la progresión en el cambio de valor las políticas gubernamentales y la estructura de derechos deberían estar pensadas para incentivar el valor añadido del acero en lugar de exportar acero en forma de materia prima (página 67, apartado 13.72; el subrayado es nuestro).

(160) Tras la comunicación de la información, ECL cuestionó el hecho de que la Comisión hiciera referencia a los documentos anteriores. En primer lugar, alegó que el informe del Grupo de trabajo sobre la industria del acero no tenía valor jurídico puesto que se trataba solo de una opinión o una evaluación de algunas personas y no era un documento respaldado por el Gobierno. En segundo lugar, afirmó que no se había citado correctamente el duodécimo plan quinquenal, puesto que contenía, por ejemplo, una recomendación según la cual las exportaciones de mineral de hierro a gran escala habían suscitado gran preocupación acerca de su futura disponibilidad. Y añadía que existía la necesidad urgente de abordar los problemas de la degradación del medio ambiente, de las poblaciones desplazadas, de los cuellos de botella del transporte, etc.

(161) Acerca del primer argumento, la Comisión opina que, si bien el informe del Grupo de trabajo sobre la industria del acero no es del Gobierno, sí describe la situación de la industria india del mineral de hierro y la política que aplicada por el Gobierno a dicha industria. En efecto, el Grupo de trabajo estaba compuesto por representantes gubernamentales y de la industria ⁽⁴⁰⁾, entre otros, y es razonable suponer que estos estaban bien informados de las políticas gubernamentales existentes y de la situación de la industria.

(162) A propósito del segundo argumento, la Comisión nunca ha pretendido que ese plan quinquenal se limitara a los objetivos políticos y las recomendaciones que citaba a propósito del mineral de hierro. Las recomendaciones a las que se refiere el productor exportador están relacionadas con alegaciones de extracción ilegal y violaciones medioambientales que constituían un problema importante en el momento de la publicación del informe. Este problema se abordó mediante numerosos cierres de minas por decisión judicial, por ejemplo en los Estados de Karnataka, Odisha y Goa. El hecho de que la política tenga un objetivo medioambiental adicional no anula el principal objetivo económico. Al contrario, es perfectamente aceptable que una política gubernamental persiga dos objetivos al mismo tiempo. En consecuencia, la Comisión ha rechazado estas alegaciones.

(163) ECL alegó también que la Comisión de Planificación de la India, que existía desde 1950 y formuló los planes quinquenales, fue disuelta el 1 de enero de 2015 y que no habrá más planes quinquenales.

⁽³⁹⁾ Duodécimo plan quinquenal (2012-2017), Sectores económicos, volumen II, capítulo 13, página 67, apartado 13.72. El plan, con fecha de 10 de mayo de 2013, puede consultarse en el sitio web de la Comisión de Planificación del Gobierno de la India y se consultó por última vez el 23 de noviembre de 2015: http://planningcommission.gov.in/plans/planrel/12thplan/pdf/12fyp_vol2.pdf

⁽⁴⁰⁾ Véase la nota 38 a pie de página en la página 185.

- (164) Según el sitio web ⁽⁴¹⁾ comunicado, parece que la Comisión de Planificación ha sido efectivamente disuelta ⁽⁴²⁾. No obstante, la posible expiración del plan quinquenal después de 2017 no afecta a la constatación de que el Plan seguirá en vigor hasta entonces.
- (165) Por último, ECL citó otra parte del informe del Grupo de trabajo sobre la industria del acero en la que se afirma que los precios del mineral de hierro están libres de la intervención del Gobierno y están determinados por las fuerzas del mercado. En él se afirma también que los precios del mineral de hierro en el mercado nacional han variado generalmente en sintonía con los precios internacionales ⁽⁴³⁾.
- (166) Las limitaciones específicas de las exportaciones no eliminan por completo las fuerzas del mercado en el mercado nacional indio, pero tienen graves efectos porque reducen las exportaciones e inducen los operadores del mercado a vender sus productos a un precio inferior al que podrían obtener en ausencia de esas limitaciones. Esta constatación no contradice la afirmación del informe de que los precios del mineral de hierro en el mercado nacional han variado generalmente en sintonía con los precios internacionales. En efecto, no se han prohibido totalmente las exportaciones y las importaciones de la India. Por lo tanto, es inevitable que los precios internacionales tengan alguna repercusión en los precios en el mercado nacional indio. Esto, sin embargo, no significa que los precios en el mercado nacional estén al mismo nivel o a un nivel superior que los precios internacionales. En consecuencia, se ha rechazado esta alegación.
- (167) Al imponer estas limitaciones de las exportaciones (en particular con impuestos de exportación y la doble política de transporte de mercancías), el Gobierno de la India sitúa a las empresas indias extractoras de mineral de hierro en una situación económicamente irracional, al inducir las a vender sus productos a un precio inferior al que podrían obtener en ausencia de esas limitaciones.
- (168) El Gobierno de la India jugó un papel más activo que la mera desincentivación, tal como afirmó el Órgano de Apelación ⁽⁴⁴⁾. Las medidas adoptadas por el Gobierno de la India restringen la libertad de acción de las empresas extractoras de mineral de hierro al limitar en la práctica su decisión empresarial acerca del lugar y el precio de venta de sus productos. No se les permite maximizar sus ingresos puesto que estas medidas reducen drásticamente sus ganancias.
- (169) La declaración política contenida en el informe Deng de 2005, de que el acceso garantizado al suministro de mineral de hierro nacional a precios inferiores a los precios mundiales debe preservarse, potenciarse y aprovecharse plenamente (véase el considerando 145) y la posterior conclusión establecida en el duodécimo plan quinquenal de que la disponibilidad nacional de algunas de estas materias primas supone una ventaja competitiva ⁽⁴⁵⁾, muestran también que el Gobierno de la India espera que las empresas extractoras de mineral de hierro no reduzcan radicalmente la producción nacional de mineral de hierro, sino que mantengan un suministro estable. Estas expectativas se han cumplido, como señala el propio Gobierno de la India en el informe para el duodécimo plan quinquenal mencionado en el cuarto guion del considerando 158, así como en las declaraciones del Ministerio del Acero a las que se hace referencia en los considerandos 174 a 176. Por otro lado, nada en el expediente sostiene la alegación de que el Gobierno de la India permitiera a los productores de mineral de hierro adaptar libremente su producción a la demanda, afectada por las limitaciones específicas de las exportaciones impuestas por dicho Gobierno. Al contrario, es sabido que, en un sistema de libre mercado, es razonable suponer que las empresas extractoras de mineral de hierro no harían peligrar inversiones iniciales importantes y costes fijos elevados disminuyendo la producción solo para evitar el exceso de oferta y la consiguiente presión a la baja sobre los precios en el mercado nacional a raíz de las medidas del Gobierno de la India. Por lo tanto, el Gobierno de la India anima a los productores de mineral de hierro a mantener la producción para abastecer el mercado nacional, aunque un proveedor racional adaptaría su producción en una situación en la que se hayan desincentivado las exportaciones.
- (170) Por tanto, con estas medidas, el Gobierno de la India induce a las empresas extractoras de mineral de hierro a mantener dicho mineral en la India, puesto que no pueden vender a los precios más elevados que prevalecerían en la India en ausencia de estas medidas.
- (171) A este respecto, el Gobierno «encomienda» a los productores de insumos que suministren bienes a los usuarios nacionales de mineral de hierro, a saber, los fabricantes de acero, incluidos los fabricantes de tubos maleables, por una remuneración inferior a la adecuada. Se asigna a las empresas extractoras de mineral de hierro la responsabilidad de crear un mercado nacional indio artificial, compartimentado y de precios bajos.
- (172) Dicho de otro modo, al limitar las exportaciones, el Gobierno de la India sabe cómo responderán los productores de mineral de hierro a estas medidas y qué consecuencias tendrán estas últimas. Si bien estos productores pueden reducir un poco su producción nacional para responder a las limitaciones de las exportaciones, no la eliminarían por completo ni la reducirían hasta un nivel muy bajo. Al contrario, tal como se explica en el considerando 169,

⁽⁴¹⁾ <http://niti.gov.in/content/index.php>, consultado el 27 de enero de 2016

⁽⁴²⁾ Así lo confirma el sitio web archivado de la Comisión: <http://planningcommission.gov.in/>, consultado el 27 de enero de 2016.

⁽⁴³⁾ Véase la nota 38 a pie de página, en la página 57.

⁽⁴⁴⁾ Véase el considerando 138.

⁽⁴⁵⁾ Véanse las referencias en la nota 39 a pie de página.

en el sector minero, la adaptación de la producción seguirá siendo moderada, lo que se traduce en una reducción de los precios en el mercado nacional. A este respecto, los efectos se establecen sobre una base previa, no posterior, por lo que no son «involuntarios». Existe un claro «vínculo demostrable» entre la política y la conducta de las entidades privadas implicadas, que actúan en nombre del Gobierno en la aplicación de su política de suministro de mineral de hierro a la industria de los tubos maleables por una remuneración inferior a la adecuada.

- (173) El propio Gobierno de la India reconoce el éxito de su política de limitación específica de las exportaciones. En 2013, el Comité permanente sobre el carbón y el acero del Ministerio del Acero emitió su trigésimo octavo informe sobre «revisión de la política de exportación de mineral de hierro» ⁽⁴⁶⁾.
- (174) En respuesta a una pregunta del Comité, el Ministerio del Acero señaló que aunque el consumo nacional de mineral de hierro por las industrias nacionales había mostrado una tendencia al alza desde 2004-2005, la producción de mineral de hierro había sido siempre muy superior al consumo nacional, debido a la producción orientada a la exportación en el país. Sin embargo, para mejorar la disponibilidad de mineral de hierro para la industria nacional del hierro y del acero y conservar el mineral de hierro para futuras necesidades nacionales a largo plazo, se han adoptado medidas fiscales destinadas a desincentivar las exportaciones de mineral de hierro y, en la actualidad, se aplica un derecho de exportación del 30 % *ad valorem* a todas las variedades de mineral de hierro (excepto los *pellets*), que ha dado lugar a una disminución significativa de las exportaciones en 2011-2012 y en el año en curso (página 14, punto 2.7).
- (175) El Ministerio del Acero ha presentado los puntos destacados de la Política Comercial Exterior en relación con la exportación de mineral de hierro (página 23, punto 4.1.3), en particular:
- la exportación de mineral de hierro con un contenido de Fe superior al 64 % se canaliza a través de la Metal and Mineral Trading Company (MMTC) y se autoriza por medio de licencias que expide la Dirección General de Comercio Exterior,
 - se permite la exportación de mineral de hierro de alta calidad (contenido de Fe superior al 64 %) de Bailadila, en Chhattisgarh, con limitaciones de cantidad impuestas principalmente para satisfacer prioritariamente la demanda nacional. Las cantidades exportadas no pueden superar los 1,81 millones de toneladas anuales de trozos ni los 2,71 millones de toneladas de finos.
- (176) El Ministerio del Acero ha precisado también al Comité que *con el aumento de los derechos de exportación al 20 % ad valorem a partir del 1 de marzo de 2011, la exportación de mineral de hierro se había reducido en un 37 % aproximadamente, hasta 61,74 millones de toneladas, en el año 2011-2012, frente a los 97,66 millones de toneladas en el período 2010-2011. Tras el nuevo aumento de los derechos de exportación de mineral de hierro hasta el 30 % ad valorem a partir del 30 de diciembre de 2011, la exportación se ha reducido aún más. Durante la primera mitad del año 2012-2013, la exportación disminuyó más de un 50 %, hasta los 14,4 millones de toneladas, frente a los 30,75 millones de toneladas en el año anterior. El Ministerio del Acero ha abordado el asunto regularmente con el Ministerio de Hacienda para percibir un derecho de exportación de mineral de hierro apropiado con el fin de desincentivar eficazmente su exportación y mejorar su disponibilidad para la industria nacional del hierro y del acero a un precio asequible* (página 26, punto 4.19).
- (177) En conclusión, la Comisión ha constatado que el Gobierno había encomendado a las empresas mineras que aplicaran su política para crear un mercado nacional compartimentado y suministraran mineral de hierro a la industria nacional del hierro y del acero por una remuneración inferior a la adecuada.
- ii) Encomienda a entidades privadas a tenor del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso iv), del Reglamento de base
- (178) La Comisión evaluó entonces si las empresas extractoras de mineral de hierro de la India recibían encomiendas del Gobierno de la India a tenor del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso iv), del Reglamento de base.
- (179) Los dos productores exportadores indios compraban la gran mayoría del mineral de hierro a empresas privadas, salvo una pequeña cantidad que compraban a la National Mineral Development Corporation (NMDC), que es uno de los principales agentes en el mercado y es propiedad del Gobierno de la India.
- (180) Sin perjuicio de la cuestión de si el Gobierno de la India ejerce un control significativo sobre la NMDC a tenor del artículo 2, letra b), del Reglamento de base, lo cual es irrelevante para la presente investigación, la Comisión consideró que todas las empresas extractoras de mineral de hierro, independientemente de que fueran de propiedad pública, eran entidades privadas a las que dicho Gobierno encomendaba, a tenor del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso iv), del Reglamento de base, que suministraran mineral de hierro por una remuneración inferior a la adecuada.

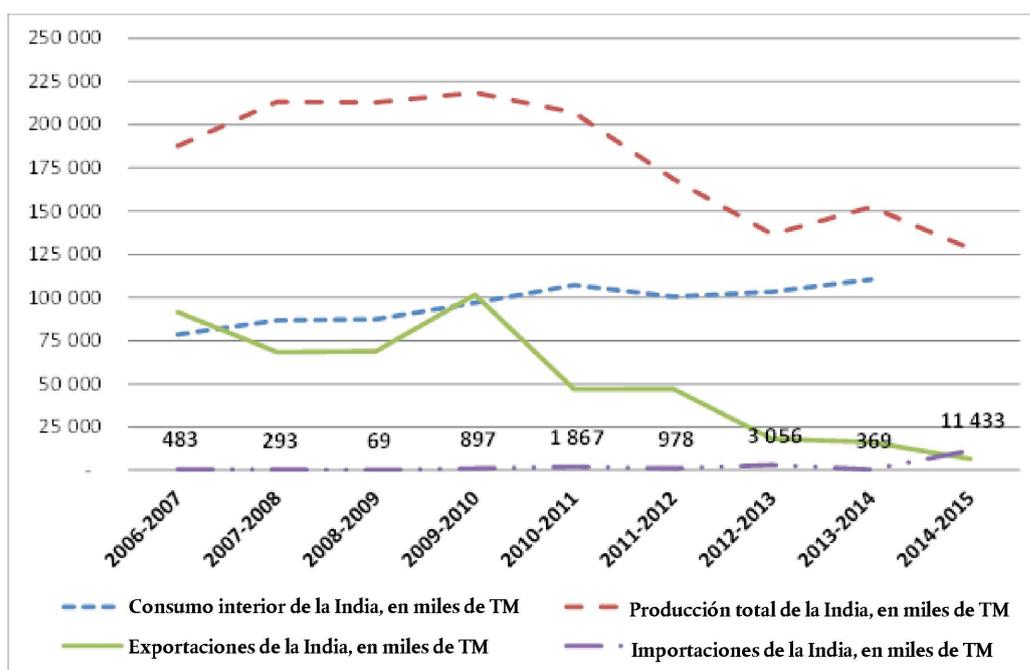
⁽⁴⁶⁾ Ministerio del Acero, Comité permanente sobre el carbón y el acero (2012-2013), revisión de la política de exportación de mineral de hierro, trigésimo octavo informe. El informe puede consultarse en el sitio web del portal de medio ambiente de la India y se consultó por última vez el 23 de noviembre de 2015: <http://admin.indiaenvironmentportal.org.in/files/file/Review%20of%20Export%20of%20Iron%20Ore%20Policy.pdf>

iii) Suministro, por parte de las empresas extractoras, de mineral de hierro por una remuneración inferior a la adecuada

- (181) En la etapa siguiente, la Comisión verificó si las empresas extractoras de mineral de hierro habían aplicado realmente la política gubernamental mencionada de suministrar mineral de hierro por una remuneración inferior a la adecuada. Ello ha exigido un análisis detallado de la evolución del mercado en la India en comparación con una referencia adecuada.
- (182) Mediante las limitaciones específicas de las exportaciones y otras medidas conexas, el Gobierno de la India indujo a las empresas mineras a vender localmente a precios inferiores a los que obtendrían de otro modo (en ausencia de estas medidas, las empresas mineras habrían exportado el mineral de hierro a precios más elevados). En cambio, las empresas mineras no lo han hecho debido a la política del Gobierno de la India destinada a favorecer a la industria transformadora, incluida la industria de los tubos maleables.
- (183) Los datos relativos a la producción, el consumo, la importación y la exportación de mineral de hierro a lo largo de los años son los siguientes ⁽⁴⁷⁾:

	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Producción (miles de toneladas)	187 696	213 250	212 960	218 553	207 157	168 582	136 618	152 433	128 187
Consumo (miles de toneladas)	78 601	86 816	86 816	96 955	107 220	100 572	103 399	110 500	N/A
Importaciones (miles de toneladas)	483	293	69	897	1 867	978	3 056	369	11 433
Exportaciones (miles de toneladas)	91 425	68 473	68 904	101 531	46 890	47 153	18 122	16 302	7 492

(184) Las tendencias se muestran en el gráfico siguiente:



(185) Los datos muestran el impacto de las limitaciones de las exportaciones sobre el mercado nacional del mineral de hierro en la India.

⁽⁴⁷⁾ Fuente: *Indian Bureau of Mines* <http://ibm.nic.in/index.php?c=pages&m=index&id=87&mid=17951> y respuestas del Gobierno de la India al cuestionario. Los datos se transmiten por ejercicio financiero, que va del 1 de abril del año x al 31 de marzo del año x+1.

- (186) El efecto más visible de esta política es la impresionante reducción del volumen de exportación de mineral de hierro como consecuencia de la introducción de las limitaciones específicas de las exportaciones en 2007 y de su ampliación en 2011. Por lo tanto, las limitaciones específicas de las exportaciones han alcanzado el objetivo perseguido por el Gobierno de la India de desincentivar las exportaciones y mantener a disposición de la industria transformadora nacional mineral de hierro a precios más bajos.
- (187) Las tendencias de la producción de mineral de hierro muestran que la producción nacional fue bastante estable hasta 2011, cuando empezó a disminuir. La disminución no parece ser la consecuencia de ninguna adaptación de la producción por parte de las empresas extractoras de mineral de hierro a las limitaciones de las exportaciones. Se explica más bien por las numerosas decisiones judiciales de cerrar minas a raíz de las acusaciones de extracción ilegal y de violaciones medioambientales, por ejemplo en los Estados de Karnataka, Odisha y Goa.
- (188) Tras la comunicación de la información, ECL alegó que si el objetivo del Gobierno indio era garantizar una oferta excesiva de mineral de hierro para que los usuarios nacionales dispusieran de ese mineral a precios bajos, parecía contradictorio que el Tribunal Supremo y los tribunales estatales locales prohibieran la extracción en los Estados mencionados anteriormente. El Gobierno de la India podía haber impugnado los distintos cierres de minas.
- (189) La Comisión observa que el sistema judicial de la India es independiente del Gobierno indio y que solo está sujeto a la ley. Al mismo tiempo, según la información de que dispone la Comisión, es evidente que los cierres se debieron a violaciones de la legislación nacional sobre medio ambiente y títulos mineros. Tal como se explica en el considerando 162, parece que la política del Gobierno sobre el mineral de hierro persigue objetivos tanto económicos como medioambientales. De ello se desprende que el hecho de que el Gobierno no haya recurrido las decisiones judiciales relativas al pilar medioambiental de esa política no implica que haya renunciado a su pilar económico. En consecuencia, se ha rechazado esta alegación.
- (190) A pesar de la reducción de la producción de mineral de hierro, el mercado indio muestra un exceso de capacidad constante e irracional con respecto a la suma del consumo interno y las exportaciones menos las importaciones. Ello ha dado lugar a un exceso de suministro de mineral de hierro en el mercado nacional, como ha reconocido y buscado el Gobierno de la India.
- (191) Tras la comunicación de la información, refiriéndose al cuadro del considerando 183, ECL alegó que la Comisión no había tenido en cuenta que las exportaciones de mineral de hierro de la India eran elevadas y habían continuado incluso después de que el impuesto de exportación del mineral de hierro se incrementara hasta el 30 % en diciembre de 2011.
- (192) La Comisión destacó que el objetivo del impuesto de exportación del mineral de hierro no era eliminar por completo las exportaciones, sino reducirlas y, al mismo tiempo, aumentar la disponibilidad en el mercado interior. Por lo tanto, no es razonable pensar que las exportaciones fueran a desaparecer tras la imposición del impuesto de exportación. No obstante, la Comisión observó que el impuesto de exportación tuvo efectos significativos en las exportaciones poco después de su introducción. En efecto, en el período 2012-2013, las ventas de exportación disminuyeron más de un 60 % respecto a 2011-2012 y siguieron disminuyendo de forma significativa, de tal forma que en 2014-2015 habían disminuido un 84 % respecto a 2011-2012. Paralelamente, la producción disminuyó solo un 24 % entre 2011-2012 y 2014-2015 por las razones explicadas en el considerando 187. Por lo tanto, la disponibilidad de mineral de hierro para su venta en el mercado nacional se mantuvo estable durante el mismo período. Esto demuestra claramente que el impuesto de exportación alcanzó su objetivo de frenar las exportaciones de mineral de hierro.
- (193) Tras la comunicación de la información, ECL alegó que la Comisión debía haber comparado también la producción de mineral de hierro en la India para uso propio y para uso no propio. Según ECL, la producción para uso propio ha sido históricamente significativa, mientras que la producción de mineral de hierro para uso no propio había disminuido un 41 % entre 2009-2010 y 2013-2014, lo que explica también en parte el descenso de las exportaciones de los productores para uso no propio desde 2009-2010.
- (194) Esta alegación no es correcta en cuanto a los hechos, como se ilustra en el cuadro siguiente ⁽⁴⁸⁾:

	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Producción para uso propio (miles de toneladas)	43 797	44 761	42 967	44 961	50 099	43 885
Índice	100	102	98	103	114	100

⁽⁴⁸⁾ Fuente: Indian Bureau of Mines <http://ibm.nic.in/index.php?c=pages&m=index&id=87&mid=17951> y respuestas del Gobierno de la India al cuestionario. Los datos se transmiten por ejercicio financiero, que va del 1 de abril del año x al 31 de marzo del año x+1.

	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Producción para uso no propio (miles de toneladas)	174 756	162 396	125 615	91 657	102 334	84 302
Índice	100	93	72	52	59	48
Producción total (miles de toneladas)	218 553	207 157	168 582	136 618	152 433	128 187

- (195) En efecto, la producción para uso no propio ha disminuido desde 2011-2012. Como se ha explicado anteriormente, el descenso se debe principalmente a los cierres de minas durante ese período. Sin embargo, la disminución de la producción para uso no propio no puede aceptarse como motivo de la disminución de las exportaciones. En el cuadro del considerando 183 se ve claramente que las exportaciones disminuyeron un 59 % entre 2012-2013 (cuando empezó a surtir efecto el aumento del impuesto de exportación al 30 %) y 2014-2015, mientras que la producción para uso no propio disminuyó solo un 8 % durante el mismo período. Por tanto, se ha rechazado esta alegación.
- (196) ECL alegó asimismo que la Comisión también debía haber tenido en cuenta las diferencias de evolución de las distintas categorías de mineral de hierro. En particular, por lo que respecta a las categorías de mineral de hierro más utilizadas por los productores de tubos maleables, entre 2010-2011 y 2013-2014 la producción de finos de mineral de hierro de 60-62 % disminuyó un 44 %, y entre 2009-2010 y 2013-2014 la producción de finos de mineral de hierro de 62-65 % disminuyó un 30 %.
- (197) Los cambios en la producción de mineral de hierro de alta calidad están en sintonía con las tendencias generales expuestas anteriormente a propósito de la producción de mineral de hierro. Por lo tanto, la Comisión consideró que no alteraban las conclusiones alcanzadas en los considerandos 183 a 187.
- (198) Las importaciones de mineral de hierro en la India han sido siempre insignificantes en cantidad y valor. Se produjo un ligero incremento de las importaciones durante el ejercicio fiscal 2012-2013, pero estas disminuyeron de nuevo el año siguiente. En 2014-2015, las importaciones aumentaron de nuevo hasta alcanzar el nivel más elevado de la historia, pero permanecieron a un nivel inferior al 10 % de la producción nacional india.
- (199) Esta evolución posterior al período de investigación se debe a la actual situación de precios internacionales excepcionalmente bajos causada por el aumento del suministro de mineral de hierro (los principales países productores, Australia, Brasil y Sudáfrica, han aumentado la producción) y la disminución contextual de la demanda de mineral de hierro, debido a la ralentización del crecimiento chino y al contexto económico mundial.
- (200) Además, la Comisión ha analizado la eventual incidencia del exceso de oferta de mineral de hierro en la India, causado por las limitaciones de las exportaciones impuestas por el Gobierno de este país, en el precio en el mercado nacional de mineral de hierro de la India.
- (201) La Comisión ha calculado el precio medio del mineral de hierro en el mercado nacional de la India sobre la base de los datos que publica mensualmente el *Indian Bureau of Mines* (IBM) a nivel nacional y Estado por Estado, por categorías (trozos o finos) y contenidos de Fe ⁽⁴⁹⁾.
- (202) Estos precios se basan en las respuestas de las explotaciones mineras al IBM, con arreglo a las *Mineral Conservation and Development Rules* (MCDR; normas de desarrollo y conservación de minerales) y, por lo tanto, se consideran más representativos que los precios publicados por la prensa especializada a propósito de una sola empresa (como la National Mineral Development Corporation; NMDC) o una sola zona en la India.
- (203) La Comisión ha analizado, entre todas las categorías, la evolución del precio medio de los finos del mineral de hierro con un contenido de Fe de entre el 60 y el 65 %, al tratarse de la calidad que más utilizan los productores del producto afectado en la India. No obstante, este detallado desglose de datos por categorías solo estaba disponible a partir de mediados de 2009. Por ello, respecto a los años anteriores, la Comisión utilizó los datos sobre los precios medios en el mercado nacional indio de todas las categorías y todos los tipos de mineral de hierro (incluidos, de nuevo, un canon medio del 14 %, impuestos del 2 % y gastos de transporte de 900 INR por tonelada), sin hacer distinción entre los tipos (trozos o finos) y el contenido de Fe. Los costes de transporte

⁽⁴⁹⁾ Precio de venta medio mensual de los minerales según el *Indian Bureau of Mines*; página web facilitada por el Gobierno de la India y consultada por última vez el 23 de noviembre de 2015 <http://ibm.nic.in/index.php?c=pages&m=index&id=87&mid=17951>

medios se basan en los datos comunicados por los dos productores exportadores. La Comisión añadió también 25 INR en concepto de manipulación y carga entre la boca de la mina y el tren/camión sobre la base de los datos sobre costes verificados procedentes de uno de los productores exportadores. El método de cálculo del canon y de los impuestos se basó en datos presentados por el Gobierno de la India, y posteriormente se comunicó a los productores exportadores.

- (204) El precio medio en el mercado nacional de los finos del mineral de hierro con un contenido de Fe de entre el 60 y el 65 % se comparó con el precio medio de los finos del mineral de hierro con un contenido de Fe del 62 % ⁽⁵⁰⁾ importados en China (coste y flete en el puerto de Tianjin), publicado por el Fondo Monetario Internacional ⁽⁵¹⁾. Dado que China es el mayor importador de mineral de hierro, el precio de importación en ese país se considera el precio de referencia de este producto.
- (205) Para eliminar los costes del transporte internacional, el precio medio en el mercado nacional se comparó con los precios franco a bordo de las exportaciones de mineral de hierro de Australia. Dado que Australia es el mayor productor de mineral de hierro, su precio de exportación franco a bordo es también representativo de los precios internacionales. Al igual que en el caso de los precios en el mercado nacional indio, los datos procedentes de Australia están disponibles únicamente a nivel agregado de trozos y finos ⁽⁵²⁾. Los precios de exportación franco a bordo de Australia están también disponibles en otra fuente, pero solo para los finos ⁽⁵³⁾.
- (206) Tras la comunicación de la información, ECL pidió que los precios franco a bordo australianos y los precios chinos coste y flete (CF) se ajustaran a la baja para tener en cuenta la ausencia de humedad (2 % para los trozos y 8 % para los finos) y la pérdida por manipulación (2 %), que supuestamente es más elevada para la exportación que en el caso de los precios internos. El productor exportador pidió también un nuevo ajuste de los precios franco a bordo australianos para tener en cuenta los costes de estiba ⁽⁵⁴⁾, ya que estos están necesariamente incluidos en los precios franco a bordo australianos, pero que no existen en la India si el mineral de hierro se vende en el mercado nacional.
- (207) La Comisión aceptó la solicitud de ajuste a la baja de los precios franco a bordo australianos para tener en cuenta la ausencia de humedad, puesto que los datos estadísticos indios se basan en el mineral de hierro húmedo. Además, las diferencias de contenido de humedad de los finos y trozos de mineral de hierro pudieron verificarse con los datos del denunciante. La precios franco a bordo australianos están disponibles a nivel agregado y se basan en la separación entre trozos y finos, tal como fueron comunicados por las autoridades australianas (Departamento de Industria, Innovación y Ciencia de Australia); se hizo un ajuste sobre la base de una media ponderada de todo el abanico de finos y trozos (- 6,75 %).
- (208) La Comisión decidió también deducir los costes de estiba de los precios franco a bordo australianos. De hecho, la mayoría de los servicios incluidos en la estiba en el puerto están relacionados con la manipulación del mineral de hierro en el puerto y su posterior carga en un buque. Estos costes no se aplican a la descarga del mineral de hierro de un camión en una fábrica de la India y, por lo tanto, se dedujeron de los precios franco a bordo australianos. Se hizo, pues, una comparación justa entre los precios nacionales indios del mineral de hierro transportado desde una mina india a una fábrica india (pero no descargado en la fábrica) y los precios nacionales australianos del mineral de hierro transportado de una mina a un puerto (pero no descargado en el puerto).
- (209) No obstante, la Comisión rechazó la petición de ajuste para tener en cuenta la pérdida por manipulación porque no pudo establecer con certeza, a partir de las diversas fuentes, que los precios franco a bordo incorporen las pérdidas por manipulación y que esas pérdidas por manipulación sean un 2 % superiores a las que pueden sufrirse cuando el mineral de hierro se vende en el mercado nacional.
- (210) Además, ECL alegó que el precio de exportación australiano incluía un impuesto del 22,5 % sobre los beneficios de la extracción y que, por tanto, los precios australianos no eran comparables con los precios del mineral de hierro de la India. No obstante, el sitio web mencionado por el productor exportador deja claro que este impuesto sustituye a los cánones pagados por las empresas extractoras y que se devolverán todos los cánones pagados antes de su entrada en vigor ⁽⁵⁵⁾. Habida cuenta de que, como se ha indicado en el considerando anterior, los precios indios incluyen cánones, es razonable mantener este impuesto incluido en el precio australiano para garantizar una comparación justa.

⁽⁵⁰⁾ La referencia comparativa se basa en ese contenido de Fe.

⁽⁵¹⁾ Fondo Monetario Internacional, precios de las materias primas, datos de 23 de noviembre de 2015, http://www.imf.org/external/np/res/commod/External_Data.xls

⁽⁵²⁾ <http://www.industry.gov.au/Office-of-the-Chief-Economist/Publications/Pages/default.aspx>, consultado por última vez el 1 de febrero de 2016.

⁽⁵³⁾ Departamento de Industria, Innovación y Ciencia del Gobierno de Australia, China Resources Quarterly Southern spring ~ Northern autumn 2015, <http://www.industry.gov.au/Office-of-the-Chief-Economist/Publications/Pages/Westpac-Industry-Science-China-Resources-Quarterly.aspx#>, consultado por última vez el 1 de febrero de 2016.

⁽⁵⁴⁾ Según la información facilitada por ECL, los costes de estiba del mineral de hierro de exportación incluyen, entre otras cosas, el pago de un alquiler por el almacenamiento en el puerto; los costes por la utilización de equipo especializado en el puerto; y costes adicionales por la carga del mineral de hierro en el buque.

⁽⁵⁵⁾ Véase la página <http://www.mining-tax.com.au>, consultada el 29 de enero de 2016.

(211) Sobre esta base, la Comisión calculó un precio franco a bordo australiano ajustado, como precio más próximo posible a un precio nacional indio no distorsionado. La comparación entre los diversos conjuntos de datos figura en el cuadro y el gráfico que figuran a continuación:

	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Precio en el mercado nacional indio (todas las categorías y tipos) ⁽¹⁾	1 803	2 197	2 480	2 330	3 143	3 564	3 712	3 363	3 903
Precio en el mercado nacional indio (finos 60-65 %) ⁽¹⁾	1 803	2 197	2 480	2 931	3 038	3 914	3 569	3 117	3 676
Importaciones de China de finos del 62 %, coste y flete en Tianjin, ex. AU ⁽²⁾ .	1 545	1 716	2 966	4 481	7 229	7 582	7 121	7 948	5 017
IODEX franco a bordo de Australia (solo finos del 62 %) ⁽³⁾	N/A	N/A	2 758	4 167	6 723	7 193	6 692	7 138	4 557
Precio franco a bordo de Australia (todas las categorías y todos los tipos, 62 %) ⁽⁴⁾	1 884	2 365	3 448	3 359	5 225	7 083	6 152	6 755	5 130
Precio franco a bordo de Australia ajustado (todas las categorías y todos los tipos, 62 %) ⁽⁵⁾	1 396	1 844	2 854	2 771	4 510	6 241	5 374	5 936	4 421

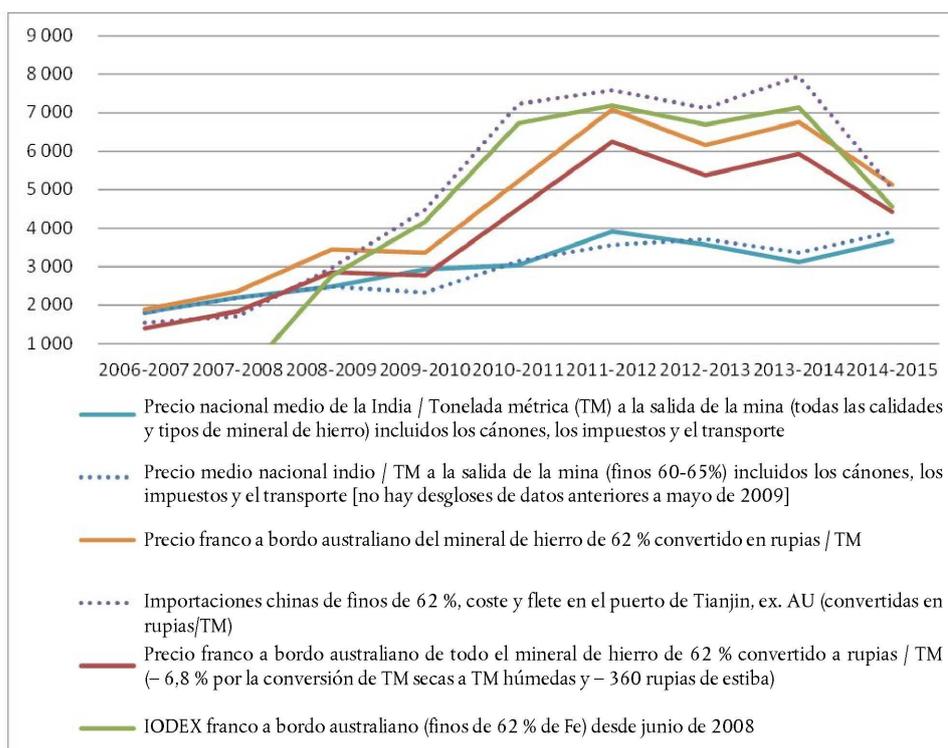
⁽¹⁾ Precio de venta medio mensual de los minerales según el Indian Bureau of Mines; página web facilitada por el Gobierno de la India <http://ibm.nic.in/index.php?c=pages&m=index&id=87&mid=17951>, consultada por última vez el 23 de noviembre de 2015.

⁽²⁾ Fondo Monetario Internacional, precios de las materias primas, http://www.imf.org/external/np/res/commod/External_Data.xls, página consultada por última vez el 23 de noviembre de 2015.

⁽³⁾ Departamento de Industria, Innovación y Ciencia del Gobierno de Australia, China Resources Quarterly Southern spring ~ Northern autumn 2015, <http://www.industry.gov.au/Office-of-the-Chief-Economist/Publications/Pages/Westpac-Industry-Science-China-Resources-Quarterly.aspx#>, página consultada por última vez el 1 de febrero de 2016.

⁽⁴⁾ <http://www.industry.gov.au/Office-of-the-Chief-Economist/Publications/Pages/default.aspx>, página consultada por última vez el 1 de febrero de 2016.

⁽⁵⁾ Basado en los datos disponibles en la página <http://www.industry.gov.au/Office-of-the-Chief-Economist/Publications/Pages/Resources-and-energy-quarterly.aspx#>, consultada por última vez el 1 de febrero de 2016, y ajustado para tener en cuenta i) el contenido de humedad en una media ponderada de - 6,75 %, y ii) costes estiba de 360 INR.



- (212) La comparación muestra que las intervenciones del Gobierno de la India sobre el mineral de hierro que dieron lugar a una drástica reducción de las exportaciones de este mineral y a un exceso de oferta en la India han tenido también consecuencias en los precios del mineral de hierro en el mercado nacional. En primer lugar, desde 2008 los precios del mineral de hierro en el mercado nacional indio han sido constantemente inferiores a los precios internacionales. En segundo lugar, mientras que los precios internacionales registraron un aumento significativo durante los años 2008 a 2011, que corresponde a los dos momentos en los que se introdujeron las limitaciones de las exportaciones (2007-2008) y se ampliaron dichas limitaciones (2011), la tendencia de los precios en el mercado nacional indio del mineral de hierro es bastante plana, como si estuviera aislada de la situación en el resto del mundo y esta no la afectara.
- (213) En consecuencia, las limitaciones específicas de las exportaciones impuestas por el Gobierno de la India han alcanzado su objetivo de suministrar mineral de hierro a las industrias nacionales a precios más bajos manteniendo estable el precio en el mercado nacional indio, aunque los precios del mineral de hierro aumentaron de manera significativa en el mercado mundial. No hay ninguna razón, salvo las limitaciones específicas de las exportaciones y otras medidas conexas impuestas por el Gobierno de la India, por la que los precios indios no deberían haber seguido las tendencias de los precios internacionales. En ausencia de estas limitaciones, los productores indios de mineral de hierro se habrían beneficiado de unas ventas más rentables con el aumento de los precios internacionales. En cambio, fueron inducidos a seguir produciendo y suministrando localmente mineral de hierro a precios más bajos.
- (214) Tras la comunicación de la información, ECL alegó que el incremento significativo de las importaciones en la India en 2014-2015 mostraba que los precios en el mercado nacional indio no estaban totalmente desconectados de los precios internacionales. Si el Gobierno de la India hubiera querido realmente suministrar mineral de hierro por una remuneración inferior a la adecuada, habría encomendado y ordenado a los productores de dicho mineral que redujeran aún más los precios. Además, los productores de mineral de hierro indios como NMDC y Rundta supuestamente mantuvieron precios del mineral de hierro muy superiores a los precios internacionales, según se indica en la denuncia.
- (215) La Comisión observó que los precios en el mercado nacional indio se mantuvieron por debajo de los precios internacionales durante todo el período de vigencia del impuesto de importación y que se han mantenido prácticamente sin cambios desde 2013, en comparación con la disminución significativa que paralelamente sufrieron los precios internacionales. Además, nada en el expediente confirma la afirmación de que NMDC y Rundta mantuvieron los precios del mineral de hierro por encima de los precios internacionales. En consecuencia, se ha rechazado esta alegación.
- (216) Tras la comunicación de la información, Jindal cuestionó también la conclusión de la Comisión acerca de la encomienda puesto que los productores de mineral de hierro podían decidir reducir la producción, como supuestamente hicieron, y los precios en otros mercados podían bajar, como supuestamente ocurrió.
- (217) A propósito de la alegación de que los productores de mineral de hierro decidieron supuestamente reducir la producción, tal como se ha explicado en el considerando 187, la Comisión concluyó que la disminución de la producción en el pasado se debió principalmente al cierre de minas supuestamente ilegales. En segundo lugar, como se ha explicado en el considerando 169, las empresas extractoras, habida cuenta de su considerable inversión inicial en el ámbito de la producción, no reducirían la producción. En consecuencia, se ha rechazado esta alegación.
- (218) Por lo que respecta a la disminución de los precios en otros mercados, la Comisión ha rechazado esta alegación por los motivos expuestos en el considerando 269.
- (219) A la luz de lo anterior, la Comisión concluyó que el Gobierno de la India encomendó a las empresas extractoras de mineral de hierro indias que suministraran mineral de hierro a la industria nacional de tubos maleables por una remuneración inferior a la adecuada.
- iv) Función que incumbiría normalmente al Gobierno y práctica que no difiere, en ningún sentido real, de las prácticas que aplican normalmente los gobiernos.
- (220) Tras la comunicación definitiva, ECL alegó que la Comisión solo había evaluado el primero de los cinco criterios pertinentes (encomendar y ordenar) y no había evaluado los otros cuatro. La Comisión ha rechazado esta alegación puesto que, en ese momento, ya había debatido detalladamente la naturaleza de las empresas extractoras (considerandos 178-180) y la función que estas desempeñaban (considerandos 181-219). Ha añadido, pues, unas breves consideraciones sobre los criterios cuarto y quinto.
- (221) Por lo que respecta al criterio de lo que «normalmente incumbe» al Gobierno, que aún no había sido clarificado por el Grupo Especial⁽⁵⁶⁾, la Comisión consideró que el suministro de materias primas ubicadas en un país a las empresas nacionales era una función que normalmente incumbía al Gobierno. En virtud del Derecho

⁽⁵⁶⁾ Grupo Especial, DS 194, apartado 8.59.

internacional general, los Estados son soberanos sobre sus recursos naturales. Si bien disponen de un amplio poder discrecional sobre cómo organizar la explotación de sus recursos naturales, su soberanía se traduce normalmente en un poder regulador gubernamental para organizarla. A este respecto, resulta irrelevante si un gobierno ejerce *habitualmente* o no esa función ⁽⁵⁷⁾. Por consiguiente, la Comisión concluyó que el suministro de mineral de hierro ubicado en el suelo indio a la industria del acero india es una función que normalmente incumbe al Gobierno.

- (222) Por lo que se refiere al criterio de que la intervención «no difiera, en ningún sentido real», la Comisión señaló que la expresión tenía su origen en el informe de 1960 del Grupo Especial sobre revisión de conformidad con el artículo XVI:5, en el que se utilizaba un lenguaje similar en relación con exacciones financiadas por los productores que se consideró que no diferían, en ningún sentido real, de las prácticas gubernamentales de imposición y subvención ⁽⁵⁸⁾. En este contexto, este criterio exige una conclusión afirmativa de que el suministro de mercancías por la entidad privada a la que se le ha encomendado no difiere, en ningún sentido real, de la hipótesis de que el Gobierno había suministrado él mismo esas mercancías.
- (223) ECL alegó que una diferencia en la práctica en el suministro de mineral de hierro entre el Gobierno de la India y las empresas extractoras indias podía ser la determinación de los precios. Mientras que el Gobierno podía haber optado por fijar un precio bajo para el suministro de mineral de hierro a las empresas del acero nacionales, las empresas extractoras no tenían ese poder.
- (224) No obstante, la hipótesis de que el Gobierno podría haber intervenido también en el mercado fijando los precios no crea ninguna diferencia en sentido real. En el presente caso, el Gobierno había optado por encomendar a empresas privadas que suministraran mineral de hierro por una remuneración inferior a la adecuada, cuyo nivel fluctúa en el tiempo. Esto no difiere de una práctica en la que el Gobierno hubiera suministrado mineral de hierro directamente a los productores de acero indios a precios fluctuantes, que hubiera podido fijar diaria o mensualmente, en función de determinados indicadores relacionados con la situación de la demanda y la oferta indias. De ello se deriva que no existe diferencia, en ningún sentido real, entre intervenir directamente en el mercado suministrando mineral de hierro con arreglo a un sistema en el que cambian constantemente los precios gubernamentales y encomendar a las empresas extractoras el suministro de mineral de hierro por una remuneración inferior a la adecuada. La Comisión rechazó, por tanto, la alegación de que la cuestión de «las condiciones predeterminadas por el Gobierno» supondría una diferencia, en sentido real, entre el suministro directo e indirecto de mineral de hierro a la industria india de tubos maleables.
- (225) Por último, la Comisión concluyó que la intervención indirecta en el mercado mediante limitaciones de las exportaciones era una práctica que seguían diversos gobiernos de todo el mundo. Solo en la propia India existe una enorme variedad de impuestos de exportación. Por lo tanto, resultaba evidente para la Comisión que se encontraba ante una práctica «normalmente seguida» por los gobiernos.

v) Conclusión

- (226) Con las limitaciones específicas de las exportaciones (véase el considerando 157), el Gobierno de la India indujo a las empresas extractoras de mineral de hierro nacionales a vender mineral de hierro a nivel local y les «encomendó» que suministraran esa materia prima en la India por una remuneración inferior a la adecuada. Las medidas en cuestión alcanzaron el efecto deseado de distorsionar el mercado nacional indio del mineral de hierro y reducir los precios hasta un nivel artificialmente bajo en beneficio de la industria transformadora. La función de suministrar mineral de hierro por una remuneración inferior a la adecuada incumbe normalmente a los gobiernos y la práctica de las empresas extractoras de desempeñarla no difiere, en ningún sentido real, de las prácticas seguidas normalmente por los gobiernos. Por lo tanto, la Comisión concluyó que el Gobierno de la India aportó una contribución financiera indirecta a tenor del artículo 3, punto 1, letra a), incisos iv) y iii), del Reglamento de base, tal como se interpreta y aplica en consonancia con la norma de la OMC, con arreglo al artículo 1.1, letra a), incisos iv) y iii), del Acuerdo SCM.
- (227) Tras la comunicación definitiva, el Gobierno de la India y los dos productores exportadores cuestionaron la valoración de la Comisión de que las limitaciones específicas de las exportaciones podían considerarse una contribución financiera de un gobierno. En particular, afirmaron que la Comisión había analizado la reacción a una medida impuesta (o sus efectos) en lugar de examinar la acción afirmativa de un gobierno o la naturaleza de la medida impuesta para determinar una contribución financiera. Por otro lado, ECL consideró que la Comisión no había establecido la existencia de un acto que asignara una responsabilidad u ordenara de forma autoritaria a los productores de mineral de hierro. Además, las mismas partes pusieron en cuestión que la Comisión se basara en referencias de informes aislados, argumentando que estas no podían considerarse una prueba suficiente o un fundamento para determinar una contribución financiera del Gobierno de la India.

⁽⁵⁷⁾ Grupo Especial, DS 194, apartado 8.59, en el que se desestima la alegación de Canadá del apartado 8.56 a este respecto.

⁽⁵⁸⁾ Grupo Especial, revisión en virtud del artículo XVI.5, L/1160, adoptado el 24 de mayo de 1960 (BISD 9S/188), apartado 12.

- (228) La Comisión no está de acuerdo con la afirmación de las partes de que solo había analizado los efectos de las limitaciones específicas impuestas a las exportaciones. Como se ha explicado en esta sección, el análisis de la Comisión se hizo en varias etapas. En primer lugar, estableció el objetivo político perseguido, a saber, desincentivar las exportaciones de mineral de hierro. En segundo lugar, a través del impuesto de exportación del mineral de hierro y de la doble política de transporte de mercancías, determinó la existencia de actos jurídicos que inducían a los productores de mineral de hierro a vender en el mercado nacional indio a precios inferiores a los que habrían aplicado de otra manera. A continuación, determinó que, en efecto, el Gobierno inducía a las empresas extractoras de mineral de hierro en la India a suministrar este mineral a la industria de los tubos maleables por una remuneración inferior a la adecuada. Por otro lado, la función de suministrar mineral de hierro por una remuneración inferior a la adecuada incumbe normalmente a los gobiernos y la práctica de las empresas extractoras de desempeñarla no difiere, en ningún sentido real, de las prácticas seguidas normalmente por los gobiernos.
- (229) Por lo tanto, la Comisión no se basó únicamente en varios informes y declaraciones políticas o únicamente en los efectos de las medidas identificadas sino que analizó todos los elementos necesarios para demostrar la existencia de una contribución financiera indirecta de conformidad con el artículo 3, punto 1, letra a), incisos iv) y iii), del Reglamento de base.

b) **Beneficio**

- (230) De conformidad con el artículo 3, punto 2, y el artículo 5 del Reglamento de base, la Comisión calculó el importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias en términos del beneficio obtenido por el receptor, cuya existencia se determinó durante el período de investigación de reconsideración.
- (231) La Comisión calculó en primer lugar el precio de compra medio ponderado de mineral de hierro de los dos productores indios durante el período de investigación. El precio medio ponderado del mineral, tal como se suministra de la mina a la planta en la India, se ha calculado mes a mes.
- (232) El precio medio de compra se basó en los precios, sin IVA, y las cantidades que se indican en el listado de facturas, transacción por transacción, presentado por las empresas y verificado durante las visitas de inspección. Cuando el contenido de Fe del mineral de hierro comprado era distinto del 62 %, el precio de compra se ajustaba para tener en cuenta la diferencia de calidad (y precio).
- (233) Este precio medio debía compararse con una referencia adecuada. De acuerdo con el artículo 6, letra d), del Reglamento de base, la adecuación de la remuneración debe determinarse en relación con las condiciones reinantes en el mercado para el producto en cuestión en el país de suministro. Esto refleja el artículo 14, letra d), del Acuerdo SCM, y debe interpretarse y aplicarse a la luz de esta disposición.
- (234) La Comisión ha observado que las limitaciones específicas de las exportaciones aplicadas por el Gobierno han afectado a todas las condiciones reinantes en el mercado de la India. El hecho de que todo el mercado indio esté compartimentado y que sus precios sean bajos afecta a cada una de las transacciones del mineral de hierro en la India. Por tanto, fue imposible establecer un coste no distorsionado del mineral de hierro para un productor indio de tubos maleables u otras partes del mercado indio. En consecuencia, no se pudo utilizar ningún precio en el mercado nacional indio como referencia apropiada.
- (235) Con arreglo al artículo 6, letra d), párrafo segundo, inciso i), del Reglamento de base, la Comisión intentó entonces ajustar las condiciones existentes en la India sobre la base de los costes, precios y otros factores reales disponibles en el país. Dicho de otro modo, la Comisión calculó cuál habría sido el precio del mineral de hierro en la India si el Gobierno no hubiera impuesto limitaciones específicas de las exportaciones. Esta metodología habría podido reflejar la ventaja comparativa natural que la India puede obtener suministrando mineral de hierro a sus productores nacionales, eliminando la ventaja adicional indebida que confieren las medidas adoptadas por el Gobierno de la India.
- (236) Sin embargo, esta metodología tampoco permitió obtener una referencia adecuada. En particular, no ha sido posible calcular cuál habría sido el coste «normal» de la adquisición de mineral de hierro en la India en ausencia del sistema de limitaciones de las exportaciones, porque dicho coste está determinado por otros factores que la Comisión desconoce. Aunque la Comisión disponía de datos sobre cómo han evolucionado la producción y la demanda con las limitaciones específicas de las exportaciones que se aplican desde 2007-2008, no disponía de ninguna fuente fiable para determinar cómo habrían evolucionado la oferta y la demanda de mineral de hierro en el mercado indio en un año concreto en ausencia de las mencionadas limitaciones. La utilización de los costes del mineral de hierro de cualquier año anterior al establecimiento de las limitaciones específicas de las exportaciones (es decir, todo año anterior a 2007), habría dado lugar a decisiones arbitrarias y poco fiables. No se consideró apropiado utilizar los costes indios de 2004 o 2005 en sustitución de los costes durante el período de investigación porque en un plazo de diez años los costes pueden variar significativamente. En consecuencia, fue

imposible también calcular los hipotéticos costes que habría tenido un productor de tubos maleables en la India en ausencia de la distorsión. En consecuencia, tampoco se pudieron utilizar condiciones ajustadas en la India como referencia adecuada.

- (237) Tras la comunicación de la información, ECL cuestionó el rechazo por parte de la Comisión de utilizar los precios en el mercado nacional indio como referencia, alegando que esta no había analizado los proveedores del mercado que no producían para uso propio, la importancia de los operadores comerciales o las importaciones de mineral de hierro por parte de productores individuales como ECL. Además, la Comisión debe aportar pruebas concluyentes de que los precios privados están distorsionados.
- (238) La Comisión no pudo determinar qué comportamiento habrían tenido los proveedores u operadores comerciales en ausencia de los impuestos de exportación y de la doble política de transporte de mercancías. Además, como se explica en la sección sobre el suministro de mercancías por una remuneración inferior a la adecuada, la Comisión presentó una serie de elementos que indican que el impuesto de exportación ha distorsionado todos los precios en el mercado nacional de la India.
- (239) ECL afirmó además que la Comisión debía haber ajustado los precios predominantes en la India sobre la base de los precios de exportación franco a bordo de este país. Como se ha indicado ya anteriormente, los precios de exportación de la India no pueden considerarse una referencia adecuada porque los exportadores indios deben incorporar a los precios que cobran a sus clientes internacionales los costes adicionales del transporte dentro de la India, así como el impuesto de exportación aplicado en la frontera de la India. Este aspecto diferencia significativamente este caso de casos anteriores, a los que se refiere ECL, en los que la Comisión utilizó como referencia el precio de exportación de materias primas (principalmente gas) desde el mismo país de exportación ⁽⁵⁹⁾. En la audiencia de 28 de enero de 2016 (véase el considerando 6), el Consejero Auditor también consideró que el impuesto de exportación de la India podía distorsionar los precios de exportación franco a bordo de la India y que, en consecuencia, no eran fiables para utilizarlos como referencia adecuada. Por lo tanto, se ha rechazado también esta alegación.
- (240) Por último, de acuerdo con el artículo 6, letra d), párrafo segundo, inciso ii), del Reglamento de base, la Comisión ha recurrido a las condiciones existentes en el mercado de otro país que estén disponibles para el receptor.
- (241) La Comisión ha intentado determinar un precio no distorsionado del mineral de hierro producido en una mina de otro país representativo y simular que esa mina estaba en realidad situada en la India. En el caso que nos ocupa, resulta que una mayoría del mineral de hierro mundial se exporta de Australia a China. Por consiguiente, se decidió considerar los precios a la salida de la mina en Australia. Sin embargo, la Comisión no disponía de esos precios. Además, como los precios indios incluyen los costes de transporte de la mina a la fábrica, se consideró oportuno incluir también los gastos de transporte que habría que pagar desde la mina australiana hasta un comprador australiano de mineral de hierro, para que la comparación se hiciera en la misma fase comercial. Dado que estos datos no están disponibles, la Comisión utilizó en su lugar los costes de transporte desde la mina australiana hasta cualquier puerto australiano.
- (242) La Comisión equiparó el coste del transporte desde una mina australiana hasta un puerto australiano con el coste del transporte desde una mina australiana hasta un comprador australiano de mineral de hierro por el motivo siguiente. Mientras que una mina en Australia puede estar situada más cerca de un determinado cliente que del puerto más próximo, otra podrá estar situada más cerca del puerto más próximo que de un determinado cliente. Por lo tanto, a escala del país, es razonable suponer que los costes del transporte desde una mina australiana a un puerto australiano reflejan los gastos de entrega a un cliente.
- (243) La Comisión es también consciente de la resolución del Órgano de Apelación de que los ajustes por los gastos de entrega deben reflejar los gastos de entrega generalmente aplicables a la mercancía en cuestión en el país de suministro ⁽⁶⁰⁾. Teniendo en cuenta el hecho contextual de que la India es en gran medida autosuficiente en mineral de hierro y que no ha importado cantidades significativas de este mineral porque los productores indios no las necesitan debido al exceso de capacidad en la India y a los bajos precios, no era apropiado añadir los costes del transporte internacional al precio franco en el puerto (franco a bordo) en Australia. Por lo tanto, añadir los gastos de entrega internacionales no habría sido representativo de los gastos de entrega del mineral de hierro generalmente aplicables en la India.
- (244) En consecuencia, la Comisión ha utilizado como referencia un precio franco a bordo sustitutivo de Australia que refleja las condiciones que habrían existido para los usuarios indios de mineral de hierro si este se hubiera suministrado de una mina de la India a una fábrica en ausencia de las limitaciones específicas de las exportaciones.

⁽⁵⁹⁾ Véase, por ejemplo, el Reglamento (CE) n.º 661/2008 del Consejo, de 8 de julio de 2008, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de nitrato de amonio originario de Rusia a raíz de una reconsideración por expiración, de conformidad con el artículo 11, apartado 2, y una reconsideración provisional parcial, de conformidad con el artículo 11, apartado 3, del Reglamento (CE) n.º 384/96 (DO L 185 de 12.7.2008, p. 1).

⁽⁶⁰⁾ Informe del Órgano de Apelación, DS 436, apartado 4.317.

- (245) Más concretamente, la Comisión utilizó el precio franco a bordo australiano tal como figura en la publicación *China Resources Quarterly Southern winter ~ Northern summer 2015* ⁽⁶¹⁾ respecto al mineral de hierro de 62 % (información que figura en el cuadro del considerando 211 anterior).
- (246) Tras la comunicación de la información, ECL cuestionó que la Comisión utilizara los precios franco a bordo australianos y pidió que en su lugar utilizara los precios franco a bordo brasileños, puesto que son, por término medio, un 10-15 % más bajos que los precios franco a bordo australianos.
- (247) La Comisión consideró que los precios franco a bordo australianos eran una referencia más adecuada porque Australia representa aproximadamente un 50 % de las exportaciones mundiales de mineral de hierro, mientras que la cuota de Brasil en las ventas de exportación internacionales es de apenas un 26 %, aproximadamente. Por lo tanto, ha rechazado esta alegación.
- (248) A continuación, la Comisión comparó el precio pagado por los productores indios para adquirir mineral de hierro (incluidos los costes del transporte dentro de la India) con este precio franco a bordo en Australia (que incluye los costes del transporte dentro de Australia).
- (249) Tras la comunicación de la información, ECL pidió que los precios franco a bordo australianos se compararan con los precios nacionales indios ajustados a nivel franco a bordo. Otra posibilidad es que si la Comisión compara los precios franco a bordo australianos con los precios nacionales indios, añada los costes de manipulación y carga a los precios indios de la mina al puerto y en el puerto, así como los precios de estiba en el puerto. Además, los precios franco a bordo australianos deben ajustarse a la baja para tener en cuenta la ausencia de humedad (2 % para los trozos y 8 % para los finos) y las pérdidas por manipulación (2 %), que son superiores en el caso de los precios de exportación que en el caso de los precios en el mercado nacional.
- (250) En consonancia con su evaluación en los considerandos 205-210, la Comisión reconoció que también a efectos del cálculo del beneficio eran necesarios ajustes adicionales para aplicar los mismos tipos de gastos de entrega, respecto tanto a los precios nacionales indios como a los precios franco a bordo australianos.
- (251) De hecho, la mayoría de los servicios incluidos en la estiba en el puerto están relacionados con la manipulación del mineral de hierro en el puerto y su posterior carga en un buque. Estos costes no se aplican a la descarga del mineral de hierro de un camión en una fábrica de la India y, por lo tanto, se dedujeron de los precios franco a bordo australianos. No obstante, como los costes de estiba incluyen también los costes de descarga del mineral de hierro en el puerto, la Comisión decidió eliminar también estos costes de manipulación del precio indio del mineral de hierro. Ello permitió una comparación justa entre los precios nacionales indios de mineral de hierro transportado desde una mina india a una fábrica india (pero no descargado en la fábrica) y los precios nacionales australianos de mineral de hierro transportado desde una mina hasta un puerto (pero no descargado en el puerto).
- (252) Por consiguiente, el precio franco a bordo australiano se ajustó a la baja para tener en cuenta la falta de humedad. La Comisión utilizó una media ponderada de todo el abanico de finos y trozos que calculó individualmente para cada uno de los dos productores exportadores (y no sobre la base de una media ponderada como en el considerando 207).
- (253) Por los motivos expuestos en los considerandos 208 y 209, la Comisión dedujo también los gastos de estiba de los precios franco a bordo australianos, pero no hizo un ajuste para tener en cuenta las pérdidas por manipulación.
- (254) Por lo que respecta a los precios nacionales indios, la Comisión desestimó la petición de ajuste de los precios nacionales indios al nivel franco a bordo, puesto que ello implicaría que los productores exportadores no suministrarán el mineral de hierro a la puerta de la fábrica. Por consiguiente, con el fin de establecer un precio del mineral de hierro suministrado a la puerta de la fábrica, la Comisión añadió también, además de los costes medios de transporte, una cantidad en concepto de manipulación y carga, entre la boca de la mina y el tren/camión, sobre la base de datos enumerados de costes verificados de uno de los productores exportadores.
- (255) Sobre esta base, la Comisión hizo una comparación equitativa entre los precios nacionales indios del mineral de hierro transportado desde una mina india a una empresa india (pero no descargado en la fábrica) y los precios nacionales australianos de mineral de hierro transportado de una mina a un puerto (pero no descargado en el puerto).
- (256) Tras la comunicación de la información, Jindal alegó que la Comisión no debía haber utilizado los costes medios de transporte indios desde la mina hasta la fábrica obtenidos a partir de uno de los productores exportadores, sino los costes reales notificados por Jindal.

⁽⁶¹⁾ Gobierno de Australia, Departamento de Industria y Ciencia, *China Resources Quarterly, Southern winter — Northern summer 2015*, página 20. Se consultó por última vez el 23 de noviembre de 2015: <http://www.industry.gov.au/Office-of-the-Chief-Economist/Publications/Documents/crq/CRQ-Winter-2015.pdf>

- (257) No obstante, la Comisión consideró que procedía aplicar un coste de transporte medio ponderado estándar desde la mina hasta la fábrica con el fin de calcular el beneficio de forma imparcial y no discriminatoria para ambos productores exportadores. En el contexto de la comparación con un precio de referencia fuera de la India, cualquier otro método daría lugar a una ventaja o desventaja artificial para las empresas, en función de los costes logísticos reales y de la distancia geográfica entre el productor exportador y las minas en las que haya adquirido el mineral.
- (258) Después, multiplicó la diferencia entre los dos precios medios por las cantidades de mineral de hierro realmente adquiridas por los productores indios durante el período de investigación.
- (259) Tras la comunicación de la información, ECL afirmó que la Comisión no debía haber utilizado todas las cantidades de mineral de hierro realmente adquiridas, sino únicamente la parte consumida para la producción de hierro maleable durante el período de investigación. Además, debía haber utilizado la adquisición de finos y trozos, y no solo de finos. La Comisión aceptó la petición e informó del cambio a los dos productores exportadores.
- (260) ECL alegó también que solo se había utilizado la adquisición de finos en el cálculo del beneficio para algunas de las empresas del grupo. La Comisión corrigió este error para ambos productores exportadores. Incluyó todas las adquisiciones de mineral de hierro (finos y trozos). Cuando el contenido de Fe era diferente del 62 %, la Comisión hizo un ajuste proporcional del precio de adquisición. Los dos productores exportadores fueron informados de las correcciones efectuadas.
- (261) El importe total de la diferencia representa el «ahorro» de los productores indios que adquirieron mineral de hierro en el mercado indio distorsionado en comparación con el precio que habrían pagado en ausencia de distorsión. En definitiva, este total representa el beneficio que el Gobierno de la India concedió a los productores indios durante el período de investigación.
- (262) De conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión asignó esos importes de subvención al volumen de negocios total del producto afectado durante el período de investigación de reconsideración, como denominador apropiado, porque la subvención concedía un beneficio a toda la producción del producto afectado y no solo a la producción destinada a la exportación.
- (263) Tras la comunicación de la información, Jindal afirmó que la Comisión había calculado un beneficio negativo para algunos meses del período de investigación. En consecuencia, no se suministró a la empresa mineral de hierro por una remuneración inferior a la adecuada. Alegó también que no había recibido ninguna subvención después del período de investigación, puesto que importó mineral de hierro y, por tanto, la subvención no estaba sujeta a derechos compensatorios con respecto a esta empresa.
- (264) De forma similar, ECL alegó que durante el período 2014-2015 los precios nacionales indios ya no eran inferiores a los precios franco a bordo australianos. Por consiguiente, la Comisión no puede negar este hecho, puesto que debe tener en cuenta la situación en el momento de la imposición de las medidas.
- (265) La Comisión reconoció que durante algunos meses del período de investigación el beneficio calculado era negativo. No obstante, esta situación fue compensada por el beneficio positivo recibido durante el resto del período de investigación, habida cuenta de que el resultado global fue el establecimiento de un margen de subvención positivo para la empresa afectada.
- (266) El artículo 15, apartado 1, párrafo segundo, del Reglamento de base, exige que la Comisión no adopte medidas compensatorias si se cumplen dos condiciones: i) «si la subvención o las subvenciones se retiran», o ii) «si se ha demostrado que las subvenciones ya no confieren ningún beneficio a los exportadores implicados».
- (267) Respecto a la primera condición, la Comisión observó que no se había abolido o retirado el sistema de limitaciones de las exportaciones. Por tanto, no se ha cumplido esta condición.
- (268) Por lo que respecta a la segunda condición, debe recordarse que su principal objetivo son las subvenciones únicas no repetibles, concedidas por un período determinado y que no sigan ofreciendo beneficios en el futuro a ninguno de los productores exportadores ⁽⁶²⁾. Esta situación no se da en este caso, por los motivos expuestos a continuación.

⁽⁶²⁾ Véase a este respecto el Reglamento (CE) n.º 320/2008 del Consejo, de 7 de abril de 2008, por el que se deroga el derecho compensatorio impuesto sobre las importaciones de determinados microcircuitos electrónicos conocidos como memorias dinámicas de acceso aleatorio (DRAM) originarias de la República de Corea y se da por concluido el procedimiento (DO L 96 de 9.4.2008, p. 1), considerando 88.

- (269) Después del período de investigación, los precios franco a bordo australianos, ajustados para tener en cuenta los costes de estiba y la humedad, son similares a los precios nacionales indios. No obstante, la Comisión ha establecido en el considerando 212 que la tendencia de los precios nacionales indios de mineral de hierro es bastante plana y no sigue las fluctuaciones de precios del resto del mundo. Al mismo tiempo, no se excluye que en un futuro próximo aumenten de nuevo los precios internacionales, incluidos los precios franco a bordo australianos, en respuesta a las fluctuaciones de la demanda y la oferta internacionales de mineral de hierro. Por tanto, no se puede concluir que el sistema de limitaciones de las exportaciones sea una subvención única no repetible, puesto que es probable que ofrezca beneficios en el futuro. No obstante, si los precios internacionales se mantuvieran constantemente por debajo de los precios nacionales indios en el futuro, cada productor exportador tendría derecho a pedir la devolución de los derechos cobrados cuando se demuestre que se ha eliminado o reducido el importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias, de conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base.
- (270) En vista de lo anterior, no se cumplen las condiciones del artículo 15, apartado 1, párrafo segundo, del Reglamento de base, para no adoptar medidas compensatorias.
- (271) El tipo de subvención establecido con respecto a este sistema durante el período de investigación fue del 3,01 % para el grupo ECL y del 3,91 % para la empresa Jindal Saw India.

c) *Especificidad*

- (272) Las limitaciones de las exportaciones impuestas por el Gobierno de la India solo benefician a la industria del hierro y del acero. Por lo tanto, son específicas a tenor del artículo 4, apartado 2, letra a), del Reglamento de base. Aunque benefician a productos de la transformación distintos de los tubos maleables, solo se benefician algunas industrias en la India. Las características inherentes al mineral de hierro limitan la posible utilización de las subvenciones a una determinada rama de producción, lo cual no significa que, para que sea específica, la subvención deba limitarse además a un subsector de esa rama de producción ⁽⁶³⁾.
- (273) Tras la comunicación de la información, ECL y Jindal cuestionaron la evaluación de la especificidad por parte de la Comisión, alegando que era inadecuada y jurídicamente errónea. En particular, ECL citó un informe del Órgano de Apelación según el cual «[...] puede ocurrir que, con respecto a un suministro de bienes, haya una mayor probabilidad de una constatación de especificidad en los casos en que el bien empleado como insumo solo sea utilizado por un grupo circunscrito de entidades y/o ramas de producción. Al mismo tiempo, no estamos convencidos de que todos los suministros de bienes con limitaciones inherentes a las características de los bienes den lugar necesariamente a una constatación de especificidad» ⁽⁶⁴⁾.
- (274) La Comisión observó que el productor exportador no había hecho referencia a la nota a pie de página al final del mismo apartado, en la que el Órgano de Apelación hace referencia al informe del Grupo Especial sobre el asunto ⁽⁶⁵⁾, que a su vez cita el informe del Grupo Especial en el asunto «Estados Unidos-Madera blanda». En esta, el Grupo Especial afirma lo siguiente:

«No consideramos que esto implique que cualquier suministro de un bien bajo la forma de un recurso natural haga automáticamente que la supuesta subvención sea específica, porque precisamente, en algunos casos, los bienes suministrados (por ejemplo, petróleo, gas, agua, etc.) pueden ser utilizados por un número indefinido de ramas de producción. Esta no es la situación que tenemos ante nosotros. Como reconoce Canadá, las características inherentes del bien suministrado, madera en pie, limitan su posible uso únicamente a «determinadas empresas» ⁽⁶⁶⁾.

- (275) Siguiendo la misma línea, la Comisión consideró que, aunque el mineral de hierro de alta calidad es un recurso natural, al contrario que el petróleo, el gas y el agua y al igual que la madera en pie, no pueden utilizarlo un número indeterminado de industrias. Su uso es también más limitado que el del mineral de hierro de baja calidad. En efecto, el consumo de mineral de hierro de alta calidad se limita estrictamente a un grupo circunscrito de entidades o industrias, por ejemplo para la fabricación de determinados productos de la industria del acero y, en particular, la producción de tubos maleables. Sobre esta base, la Comisión estableció la existencia de una limitación que, de forma expresa y sin ambigüedad, limita la disponibilidad de la subvención a «determinadas empresas» y, por tanto, la subvención no está «ampliamente disponible en toda la economía» ⁽⁶⁷⁾. En consecuencia, la Comisión ha rechazado los argumentos de ECL.

⁽⁶³⁾ Informe del Órgano de Apelación, DS 436, apartado 4.398.

⁽⁶⁴⁾ Informe del Órgano de Apelación, DS 436, apartado 4.393.

⁽⁶⁵⁾ Informe del Grupo Especial, 436R, apartados 7.131 y 7.132.

⁽⁶⁶⁾ Grupo Especial, Estados Unidos-Determinación definitiva en materia de derechos compensatorios con respecto a determinada madera blanda procedente del Canadá, WT/DS257/R y Corr.1, adoptado el 17 de febrero de 2004, modificado por el informe del Órgano de Apelación WT/DS257/AB/R, apartado 7.116.

⁽⁶⁷⁾ Véase «Comunidades Europeas y determinados Estados miembros-Medidas que afectan al comercio de grandes aeronaves civiles», WT/DS316/R, de 30 de junio de 2010, apartado 7.919.

- (276) ECL afirmó también que la Comisión no había establecido la base sobre la que concluyó que la subvención era específica *de jure*. A este respecto, la Comisión consideró que las subvenciones en cuestión eran específicas *de jure* porque estaban limitadas al mineral de hierro mediante, por un lado, los actos jurídicos que imponen un impuesto de exportación del mineral de hierro ⁽⁶⁸⁾ y, por otro, los actos jurídicos que establecen dobles políticas de transporte para el mineral de hierro ⁽⁶⁹⁾.
- (277) A la luz de lo anterior, la Comisión consideró que las intervenciones del Gobierno de la India eran específicas para los productores de tubos maleables a tenor del artículo 4, apartado 2, letra a), del Reglamento de base.

3.2.4.3. Conclusiones

- (278) Al imponer un sistema de limitaciones de las exportaciones, el Gobierno de la India encomendó a las empresas extractoras de mineral de hierro que suministraran dicho mineral por una remuneración inferior a la adecuada. Este suministro de mercancías constituye un beneficio financiero para el receptor y es específico, de modo que está sujeto a medidas compensatorias.

3.3. Importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias

- (279) Las cantidades de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias establecidas eran los siguientes:

Empresa	FPS (punto 3.2.1)	EPCGS (punto 3.2.2)	DDS (punto 3.2.3)	Total de las subvenciones de exportación	Mineral de hierro (punto 3.2.4)	Total
Grupo ECL	4,35 %	0,03 %	1,66 %	6,04 %	3,01 %	9,0 %
Jindal Saw	3,11 %	0,38 %	1,37 %	4,86 %	3,91 %	8,7 %

4. PERJUICIO

4.1. Definición de la industria de la Unión y de la producción de la Unión

- (280) Durante el período de investigación, tres productores de la Unión fabricaban el producto similar. Estos productores constituyen «la industria de la Unión» a tenor del artículo 9, apartado 1, del Reglamento de base.
- (281) Dado que solo hay tres productores de la Unión y que el grupo SG PAM presentó los datos correspondientes a sus filiales y estimaciones sobre el único productor de la Unión que no cooperó —Tiroler Rohre GmbH («TRM»)—, todas las cifras se presentan de forma indizada o en intervalos para proteger la confidencialidad del otro productor de la Unión que cooperó en la investigación.
- (282) La producción total de la Unión durante el período de investigación se fijó en 590 000-610 000 toneladas. La Comisión estableció dicha producción sobre la base de toda la información disponible acerca de la industria de la Unión, en particular la facilitada en la denuncia a propósito del productor que no cooperó y los datos recibidos, durante la investigación, de los productores de la Unión que cooperaron. Solo hay tres productores de la Unión, y las dos empresas que cooperaron representan en torno al 96 % de la producción total de la Unión.

4.2. Consumo de la Unión

- (283) La Comisión estableció el consumo de la Unión a partir del volumen total de las ventas de la industria de la Unión en la Unión, más las importaciones procedentes de terceros países. La Comisión estableció el total de las ventas de la industria de la Unión sobre la base de los datos recibidos de los productores de la Unión que cooperaron y de la información relativa al productor que no cooperó facilitada en la denuncia. Los volúmenes de importación se determinaron a partir de los datos de Eurostat.

⁽⁶⁸⁾ Este último acto jurídico consiste en la Segunda lista de aranceles de exportación, publicada por la Oficina Central de Aduanas e Impuestos Especiales (véase la nota 31 a pie de página).

⁽⁶⁹⁾ La última modificación de las tarifas de transporte aplicables al mineral de hierro fue la adenda n.º 16 de la Circular n.º 36 sobre tarifas de transporte de 2009, de 1 de septiembre de 2015, adoptada por el Ministerio de Ferrocarriles, Gobierno de la India. Véase la página: http://www.indianrailways.gov.in/railwayboard/uploads/directorate/traffic_comm/Freight_Rate_2k15/RC_36_09_Addendum-16.pdf, consultada por última vez el 26 de enero de 2016.

- (284) Tras las observaciones posteriores a la comunicación de la información, la Comisión constató que había incluido algunas ventas de exportación de la industria de la Unión en las ventas en la Unión. Las cifras de las ventas corregidas dieron lugar a ligeras modificaciones/correcciones de algunas franjas o índices relacionados con algunos otros indicadores de perjuicio, en particular el consumo global de la Unión, la cuota de mercado de los productores exportadores, la cuota de mercado de la industria de la Unión y los precios de venta de la Unión. No obstante, las correcciones tuvieron escaso impacto en estos indicadores de perjuicio y no afectaron a las tendencias ni modificaron la conclusión de la existencia de un perjuicio importante.
- (285) El consumo de la Unión evolucionó de la manera siguiente:

Consumo de la Unión [en miles (k) de toneladas]

	2011	2012	2013	PI
Consumo	570-620	490-540	460-510	520-570
Índice	100	87	83	93

Fuente: respuestas al cuestionario, información facilitada en la denuncia y datos de Eurostat.

- (286) El consumo de la Unión disminuyó un 7 % durante el período considerado. El consumo de la Unión siguió una curva en U: disminuyó considerablemente entre 2011 y 2012 (más del 13 %), siguió disminuyendo en 2013 y aumentó durante el período de investigación. Esta evolución puede explicarse en parte por el hecho de que los usuarios finales de tubos de hierro maleables son los servicios de suministro de agua y aguas residuales y las empresas de riego. En la mayoría de los casos son entidades públicas que reciben financiación pública. En 2011 y 2012 la crisis económica derivó en una verdadera crisis de deuda pública. Ello incitó a los gobiernos de la Unión a reducir drásticamente la inversión y el gasto públicos, lo que explica un descenso significativo de la demanda de tubos maleables, especialmente en países como España, Portugal e Italia.

4.3. Importaciones procedentes de la India

4.3.1. Volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes de la India

- (287) La Comisión determinó el volumen de las importaciones a partir de los datos de Eurostat. Estos eran acordes con los datos presentados por los productores exportadores de la India. La cuota de mercado de las importaciones se determinó sobre la misma base.
- (288) Las importaciones en la Unión procedentes del país afectado evolucionaron de la manera siguiente:

Volumen de las importaciones y cuota de mercado

	2011	2012	2013	PI
Volumen de las importaciones procedentes de la India [en miles (k) de toneladas]	75-85	60-70	70-80	80-100
Volumen de las importaciones Índice	100	83	94	110
Cuota de mercado (%)	13-15	13-15	15-17	17-19
Cuota de mercado Índice	100	95	112	118

Fuente: Eurostat, respuestas al cuestionario.

- (289) Los volúmenes de importación procedentes de la India aumentaron más de un 10 % durante el período considerado a pesar de la contracción del mercado. La cuota de mercado de los productores exportadores indios aumentó casi un 18 %. Cabe destacar que en 2012-2013, cuando el consumo de la Unión se mantuvo a un nivel bajo, las importaciones procedentes de la India tuvieron un aumento considerable de casi el 10 % y la cuota de mercado de este país aumentó hasta casi el 17 %. Las importaciones procedentes de la India siguieron aumentando significativamente durante el período de investigación, y siguió aumentando su cuota de mercado entre 2013 y el período de investigación.

4.3.2. Precios de las importaciones procedentes de la India

- (290) La Comisión estableció los precios de las importaciones, basándose en los datos de Eurostat, para analizar las tendencias en la evolución de los precios. Tras la exclusión de los tubos desnudos, la Comisión excluyó el valor y el volumen de los tubos desnudos importados de la India del cálculo del precio medio para los años en los que se importaron los tubos desnudos, a saber, 2013 y el período de investigación.
- (291) El precio medio de las importaciones en la Unión procedentes de la India evolucionó de la manera siguiente:

Precios de importación (EUR/tonelada)

	2011	2012	2013	PI
India	665	703	671	664
Índice	100	106	101	100

Fuente: Eurostat, respuestas al cuestionario.

- (292) Los precios indios permanecieron estables durante el período considerado.

4.3.3. Subcotización de los precios

- (293) La Comisión determinó la subcotización de los precios durante el período de investigación sobre la base de los datos presentados por los productores exportadores y la industria de la Unión, comparando:
- los precios de venta medios ponderados por tipo de producto cobrados por los productores de la Unión a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados al precio franco fábrica, y
 - los correspondientes precios medios ponderados por tipo de producto de las importaciones procedentes de los productores indios que cooperaron cobrados al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, establecidos con arreglo al cif (coste, seguro y transporte), con los ajustes oportunos para tener en cuenta los costes posteriores a la importación.
- (294) Ambos productores exportadores alegaron que había diferencias significativas entre los productos vendidos por el denunciante y los vendidos por ellos y que ello afectaría a una comparabilidad de los precios justa. En particular, argumentaron que no fabricaban tubos con juntas acerrojadas de cámara doble que SG PAM vende bajo el nombre comercial de Junta Universal. Añadieron que tampoco fabricaban una junta automática para tubos de poco grosor, que se adapta a los tubos de plástico utilizados en la gama de productos Blutop de SG PAM. Alegaron además que no fabricaban tubos revestidos en su interior con termoplástico como los que SG PAM comercializa con el nombre comercial de Ductan y que esta empresa utiliza en su gama de productos Blutop. Los usuarios de la Unión de tubos maleables han confirmado estas alegaciones y también que ninguno de los productores exportadores indios que cooperaron podía suministrar los mencionados productos identificados. Por lo tanto, la Comisión ha excluido los tubos de SG PAM provistos de una junta universal, así como la gama de productos Blutop de SG PAM de los cálculos de la subcotización y del margen del perjuicio. Esta exclusión afectó a menos del 10 % de las transacciones en volumen. Además, dado su escaso volumen de ventas en el mercado de la Unión, se excluyeron también los tubos con bridas de los cálculos de la subcotización.
- (295) Tras la comunicación de la información, el denunciante alegó que la exclusión de la Junta Universal no estaban justificada porque cada productor exportador dispone de una solución técnica que puede sustituir a este tipo de junta. La Comisión recuerda que muchos usuarios habían confirmado que los productores exportadores no podían suministrar juntas acerrojadas de cámara doble. En cualquier caso, en la presente investigación no se determinó un tipo de junta que constituyera un elemento esencial para distinguir entre distintos tipos de

productos a efectos de la comparación de precios. Por lo tanto, no se pudo hacer una comparación de precios justa de forma específica para cada tipo. Teniendo en cuenta el bajo volumen del producto provisto de esa junta, las dificultades para efectuar una comparación de precios justa y el hecho de que se calcularon los márgenes de subcotización y perjuicio de la gran mayoría de los tipos de productos, la Comisión mantuvo que era oportuno excluir las juntas acerrojadas de cámara doble de los cálculos de subcotización.

- (296) Jindal alegó también que otras diferencias físicas en relación con el revestimiento externo e interno, entre otras, afectaban a la comparabilidad de los precios y, en consecuencia, debían ajustarse/excluirse también. No obstante, estas alegaciones se han rechazado. Tanto la industria de la Unión como los productores exportadores indios habían notificado ventas en la Unión de tipos de productos con características físicas similares, y se había llevado a cabo una comparación justa en relación con esas otras supuestas diferencias.
- (297) Tras la comunicación de la información, Jindal alegó que los ajustes del precio de exportación efectuados por la Comisión, a saber el ajuste de los gastos de venta, generales y administrativos y de los beneficios, eran contrarios a las normas de la OMC. El mismo productor exportador alegó que los precios de exportación ajustados (que a veces son nulos o incluso negativos) no pueden servir de base para evaluar si las importaciones subvencionadas están causando un perjuicio a la industria de la Unión. La Comisión no está de acuerdo. Siguiendo la práctica habitual de la Comisión, los precios de los productores de la Unión se han ajustado también a un nivel franco fábrica deduciendo, entre otras cosas, los gastos relacionados con el transporte. Por consiguiente, comparar el precio de reventa del importador con un precio franco fábrica en la Unión no sería una comparación justa. Además, el único caso de precio de un productor exportador inferior a cero se eliminó del cálculo de la subcotización después de la comunicación de la información, lo que tuvo un impacto significativo en los márgenes.
- (298) Tras la comunicación de la información, Jindal señaló que la Comisión no había facilitado información sobre la correspondencia de los productos de la Unión y los productos de los productores exportadores para cada tipo de producto (número de control del producto, NCP) y que, por tanto, el productor no había podido asegurarse de que la Comisión había analizado la importancia de la subcotización de precios en relación con la proporción de tipos de productos respecto a los cuales no se detectó subcotización.
- (299) La correspondencia de productos en los cálculos de la subcotización fue del 99 % y del 95 %, respectivamente, para los dos productores exportadores y se constató una subcotización respecto al 98 % y el 91 % de los distintos tipos de productos vendidos en el mercado de la Unión. Teniendo en cuenta el gran número de tipos de productos que fueron objeto de subcotización, la Comisión rechazó la alegación de que no se había realizado un análisis adecuado del impacto de la subcotización.
- (300) Tras la comunicación de la información, Tata alegó que la subcotización de precios basada en el coste de producción de la industria de la Unión no era una indicación adecuada para examinar el perjuicio porque el coste de producción estaba inflado, debido a los elevados costes fijos y al exceso de capacidad. Como se indica más adelante, la determinación de la subcotización de los precios se basa en una comparación de precios. En cualquier caso, la subcotización de los precios es tan solo uno de los indicadores examinados para determinar si la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante.
- (301) Se compararon los precios de las transacciones para cada tipo particular en la misma fase comercial, con los debidos ajustes en caso necesario, tras deducir reembolsos y descuentos. El resultado de la comparación se expresó como porcentaje del volumen de negocios de los productores de la Unión durante el período de investigación. Se obtuvieron unos márgenes medios ponderados de subcotización de los dos productores exportadores que cooperaron del 30,9 % y del 31,7 %.

4.4. Situación económica de la industria de la Unión

4.4.1. Observaciones generales

- (302) De conformidad con el artículo 8, apartado 4, del Reglamento de base, en el examen del impacto de las importaciones subvencionadas sobre la industria de la Unión se incluyó una evaluación de todos los indicadores económicos que influyeron en la situación de dicha industria durante el período considerado.
- (303) Para determinar el perjuicio, la Comisión distinguió entre indicadores de perjuicio macroeconómicos y microeconómicos. La Comisión evaluó los indicadores macroeconómicos basándose en los datos incluidos en las respuestas al cuestionario de los productores de la Unión que cooperaron y en las estimaciones sobre el productor que no cooperó incluidas en la denuncia. La Comisión evaluó los indicadores microeconómicos basándose en los datos de las respuestas al cuestionario de los productores de la Unión que cooperaron. Se consideró que estos dos conjuntos de datos eran representativos de la situación económica de la industria de la Unión.

- (304) Los indicadores macroeconómicos son los siguientes: producción, capacidad de producción, utilización de la capacidad, volumen de ventas, cuota de mercado, crecimiento, empleo, productividad, magnitud de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias y recuperación con respecto a subvenciones pasadas.
- (305) Los indicadores microeconómicos son los siguientes: precios medios por unidad, coste unitario, costes laborales, existencias, rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital.

4.4.2. Indicadores macroeconómicos

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

- (306) Durante el período considerado, la producción, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad totales de la Unión evolucionaron de la manera siguiente:

Producción de la Unión [en miles (k) de toneladas], capacidad de producción y utilización de la capacidad

	2011	2012	2013	PI
Producción	580-600	460-480	530-550	590-610
Volumen de producción <i>Índice</i>	100	79	91	101
Capacidad de producción	1 000-1 100	1 000-1 100	1 000-1 100	1 000-1 100
Volumen de producción <i>Índice</i>	100	100	100	100
Utilización de la capacidad	52-57 %	42-47 %	45-50 %	53-58 %

Fuente: respuestas al cuestionario e información incluida en la denuncia.

- (307) La producción global de la industria de la Unión fue ligeramente más alta en el período de investigación que en 2011, a pesar de que en ese período las ventas en la Unión fueron mucho más bajas. El aumento de la producción en 2013 y en el período de investigación se debe a un aumento de las ventas de exportación.
- (308) La capacidad se mantuvo estable durante el período considerado. La utilización de la capacidad aumentó ligeramente, en consonancia con el aumento de la producción durante el período considerado. No obstante, la utilización de la capacidad siguió siendo relativamente baja (53-58 %). La producción de tubos maleables es una industria caracterizada por un coste fijo relativamente elevado. La baja utilización de la capacidad afecta a la absorción de los costes fijos, lo que puede afectar a la rentabilidad de la industria de la Unión.

4.4.2.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

- (309) Durante el período considerado, el volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión evolucionaron de la manera siguiente:

Volumen de las ventas [en miles (k) de toneladas] y cuota de mercado de la industria de la Unión

	2011	2012	2013	PI
Ventas	430-470	370-410	340-380	380-420
Volumen de ventas <i>Índice</i>	100	88	82	89

	2011	2012	2013	PI
Cuota de mercado	75-80 %	76-81 %	73-78 %	71-76 %
Cuota de mercado <i>Índice</i>	100	101	98	96

Fuente: respuestas al cuestionario, información facilitada en la denuncia y datos de Eurostat.

- (310) Las ventas de la industria de la Unión disminuyeron un 11 % durante el período considerado, hasta 380-420 kt en el período de investigación. La industria de la Unión perdió un volumen de ventas bastante mayor que la disminución del consumo y, en consecuencia, su cuota de mercado disminuyó un 4 % durante el período considerado.
- (311) ECL alegó que en la disminución del volumen de ventas, en toneladas métricas, no se tuvo en cuenta que el denunciante introdujo y vendió en gran medida tubos más ligeros durante el período considerado y que, por tanto, se exageraba la disminución. Esta alegación no se acreditó con ninguna prueba y, por tanto, ha sido rechazada. Sin embargo, la Comisión excluyó una serie de tubos más ligeros Blutop de los cálculos de los márgenes de subcotización y perjuicio por los motivos expuestos en el considerando 294.

4.4.2.3. Crecimiento

- (312) El consumo global del producto afectado en la Unión disminuyó un 7 % en el período considerado. El consumo disminuyó drásticamente en 2012, en más de un 13 %, siguió bajo en 2013 y empezó a recuperarse en el período de investigación. Al principio del período considerado, las ventas de la industria de la Unión, las importaciones procedentes de terceros países y las importaciones procedentes de la India disminuyeron en consonancia con el consumo. Al final del período considerado, si bien el consumo de la Unión empezó a aumentar, la industria de la Unión no se pudo beneficiar plenamente de esta recuperación porque tanto su volumen de ventas como su cuota de mercado en la Unión habían disminuido, mientras que las importaciones procedentes de la India habían incrementado su cuota de mercado.

4.4.2.4. Empleo y productividad

- (313) En el período considerado, el empleo y la productividad evolucionaron de la manera siguiente:

Número de trabajadores y productividad

	2011	2012	2013	PI
Trabajadores	2 400-2 500	2 300-2 400	2 300-2 400	2 400-2 500
Trabajadores <i>Índice</i>	100	93	93	99
Productividad (t/trabajador)	220-240	180-200	210-230	230-250
Productividad <i>Índice</i>	100	82	96	102

Fuente: respuestas al cuestionario.

- (314) En el período de investigación, el empleo y la productividad se encontraban en niveles similares a los de 2011. Sin embargo, si el empleo no disminuyó se debió principalmente a un aumento significativo de las ventas fuera de la Unión.

4.4.2.5. Magnitud del importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias y recuperación de los efectos de las subvenciones o el dumping anteriores

- (315) Todos los márgenes de subvención fueron superiores al nivel *de minimis*. La magnitud de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias tuvo un impacto sustancial en la industria de la Unión, teniendo en cuenta el volumen y los precios de las importaciones procedentes del país afectado.

- (316) Esta es la primera investigación antisubvención relacionada con el producto afectado. Por consiguiente, no se dispone de datos para evaluar los efectos de posibles prácticas de subvención o dumping anteriores.

4.4.3. Indicadores microeconómicos

4.4.3.1. Precios y factores que afectan a los precios

- (317) Los precios de venta unitarios medios cobrados por los productores de la Unión que cooperaron a clientes no vinculados en la Unión evolucionaron de la manera siguiente durante en el período considerado:

Precios de venta en la Unión

	2011	2012	2013	PI
Precio de venta unitario medio en la Unión (EUR/tonelada)	990-1050	1 000-1 060	1 020-1 060	1 000-1 060
Índice	100	102	104	101
Coste de producción unitario (EUR/tonelada)	900-950	1 000-1 050	900-950	850-900
Índice	100	110	104	96

Fuente: respuestas al cuestionario.

- (318) El precio de venta unitario medio aumentó en 2012 y en 2013, disminuyó un 3 % durante el período de investigación y recuperó un nivel similar al del inicio del período considerado. El coste de producción aumentó en 2012 y disminuyó en 2013 y en el período de investigación, debido principalmente a la disminución del precio de las principales materias primas, el mineral de hierro y la chatarra.
- (319) Jindal afirmó que el descenso de la rentabilidad de la industria de la Unión no era coherente con el aumento de la diferencia entre el precio de venta unitario de la industria de la Unión y el coste de producción durante el PI. La Comisión no está de acuerdo con este argumento. El coste de producción indicado en el cuadro anterior no se utilizó en el cálculo de la rentabilidad. El coste de producción se calculó sobre la base del coste de fabricación del producto afectado y los gastos de venta, generales y administrativos de las cuatro empresas productoras de la Unión que cooperaron. Por otro lado, la rentabilidad se calculó sobre la base del beneficio neto antes de impuestos de las ventas del producto similar a clientes no vinculados en la Unión como porcentaje del volumen de negocios de esas ventas, que incluía los costes de las mercancías vendidas, los gastos de venta, generales y administrativos, los costes de I+D y algunos otros costes, respecto a todas las empresas productoras de la Unión que cooperaron, así como a las filiales de venta. Por lo tanto, la rentabilidad puede evolucionar de forma distinta que los precios de venta unitarios y el coste de producción.

4.4.3.2. Costes laborales

- (320) Durante el período considerado, los costes laborales medios de los productores de la Unión que colaboraron evolucionaron de la manera siguiente:

Costes laborales medios por trabajador (miles EUR/trabajador/año)

	2011	2012	2013	PI
Coste laboral	56-58	56-58	58-60	58-60
Índice	100	100	103	104

Fuente: respuestas al cuestionario.

- (321) Durante el período considerado, el coste laboral medio por trabajador aumentó un 4 %. Este aumento fue inferior al aumento salarial global en la Unión, según datos de Eurostat.
- (322) Jindal señaló que la Comisión no había proporcionado los datos de Eurostat en los que se basó para afirmar que los costes laborales de la industria de la Unión habían aumentado menos que en el conjunto del sector industrial en la Unión. La Comisión aclaró que el crecimiento anual en los costes laborales en el conjunto del sector industrial en la Unión, según datos de Eurostat ⁽⁷⁰⁾, fue del 6,9 % entre 2011 y 2014 y de casi un 5 % entre 2011 y 2013.

4.4.3.3. Existencias

- (323) Durante el período considerado, las existencias de los productores de la Unión que cooperaron evolucionaron de la manera siguiente:

Inventarios [en miles (k) de toneladas]

	2011	2012	2013	PI
Existencias al cierre	110-130	80-100	80-100	90-110
Existencias al cierre <i>Índice</i>	100	74	73	82
Relación entre existencias al cierre y producción	20-22 %	20-22 %	16-18 %	16-18 %

Fuente: respuestas al cuestionario.

- (324) Durante el período considerado, disminuyeron las existencias al cierre. La reducción de las existencias se debió principalmente a que en la gestión de la industria de la Unión se aplicaron requisitos de capital circulante más estrictos.

4.4.3.4. Rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital

- (325) Durante el período considerado, la rentabilidad, el flujo de caja, las inversiones y el rendimiento de las inversiones de los productores de la Unión que cooperaron evolucionaron de la manera siguiente:

Rentabilidad, flujo de caja (millones EUR), inversiones (millones EUR) y rendimiento de las inversiones

	2011	2012	2013	PI
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (en % del volumen de ventas)	2,5-3,0	(-),5,5-(-)6,0	(-),1,0-(-)1,5	1,5-2,0
Flujo de caja	8-10m	7-9 m	5-7 m	8-10m
Flujo de caja <i>Índice</i>	100	92	67	101
Inversiones	18-20 m	11-12 m	13-15 m	22-24 m
Inversiones <i>Índice</i>	100	60	67	120
Rendimiento de las inversiones (%)	49	(-),155	(-),29	20

Fuente: respuestas al cuestionario.

⁽⁷⁰⁾ <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database#> → Population and Labour Conditions → Labour Costs → Labour COST index, nominal value — annual data (NACE Rev. 2) (lc_lci_r2_a), conjunto de datos de la industria (salvo la construcción).

- (326) La Comisión determinó la rentabilidad de los productores de la Unión que cooperaron expresando el beneficio neto, antes de impuestos, obtenido con las ventas del producto similar a clientes no vinculados de la Unión como porcentaje del volumen de negocios de esas ventas. La rentabilidad de la industria de la Unión disminuyó del 2,5-3,0 % en 2011 al 1,5-2,0 % en el período de investigación, y fue negativa en 2012 y 2013. La mayor parte de las ventas del producto afectado en la UE se realizaron a través de las filiales de venta de los productores de la Unión que cooperaron y se tuvieron en cuenta sus costes y su rentabilidad.
- (327) El denunciante alegó que la industria esperaba una rentabilidad superior al 12 %, que había sido habitual en los años 2007-2009. No obstante, en ese período las ventas fueron especialmente elevadas debido a la bonanza económica de los años 2007-2008 y al gasto de estímulo fiscal de los gobiernos de la Unión para contrarrestar los efectos de la crisis económica en el año 2009. Por ello, esos años no pueden considerarse representativos. El denunciante alega también que una rentabilidad de dos dígitos está justificada por el alto nivel de gasto en I + D. En la investigación no se hallaron muchos indicios de una intensa actividad de I + D. El gasto en I + D supuso el 1,8 % del volumen de negocios en 2011 y el 1,6 % durante el período de investigación en el caso del productor de la Unión que más gastó en I + D. Sobre la base de la rentabilidad obtenida en industrias similares, como la de los tubos de acero inoxidable sin soldadura, se ha considerado que un margen de rentabilidad del 5 % es razonable para este tipo de industria.
- (328) El flujo de caja neto consiste en la capacidad de los productores de la Unión que cooperaron para autofinanciar sus actividades. El nivel del flujo de caja era similar en 2011 y en el período de investigación.
- (329) La inversión era mayor en el período de investigación que en 2011. No obstante, en los años 2012 y 2013, la inversión fue muy inferior y su aumento en el período de investigación no compensó su disminución en los años previos. El aumento de las inversiones durante el período de investigación puede explicarse en gran medida por una importante inversión hecha por un productor de la Unión que cooperó para sustituir una parte esencial de su equipo que se había averiado. El rendimiento de las inversiones es el beneficio, expresado en porcentaje del valor contable neto de las inversiones. El rendimiento de las inversiones fue sensiblemente menor en el período de investigación que en 2011.

4.4.4. Conclusión sobre el perjuicio

- (330) La industria de la Unión perdió un 4 % de cuota de mercado en un mercado en recesión, mientras que sus ventas en el mercado de la Unión disminuyeron más de un 11 %. La utilización de la capacidad siguió siendo baja durante todo el período considerado, aunque aumentó ligeramente en comparación con el principio del período considerado, debido principalmente a un aumento considerable en las exportaciones de la industria de la Unión. Si bien la industria de la Unión se ha recuperado en cierta medida de los resultados negativos obtenidos en 2012 y 2013, su rentabilidad disminuyó globalmente durante el período considerado, y al final del período de investigación era de tan solo el 1,5-2,0 %, muy por debajo del objetivo de beneficio fijado del 5 % (véase el considerando 327).
- (331) El hecho de que algunos otros indicadores de perjuicio, como la producción, la utilización de la capacidad, la productividad, el flujo de caja, las inversiones y el rendimiento de las inversiones permanecieran relativamente estables o incluso mejorasen, no puede cambiar la conclusión de que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante, tal como se explica en el considerando 334.
- (332) Los productores exportadores y Tata afirmaron que el hecho de que varios indicadores muestren una tendencia estable o positiva significa que la industria de la Unión no se encuentra en una situación perjudicial. La Comisión ha rechazado esta alegación. En primer lugar, el artículo 8, apartado 4, del Reglamento de base establece que el examen de la industria de la Unión debe incluir una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de la industria y que «ninguno o varios de estos factores bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva». En segundo lugar, para determinar la existencia de un perjuicio importante, no es necesario que todos los factores e índices económicos pertinentes muestren una tendencia negativa. Además, la existencia de tendencias estables o incluso positivas en algunos de los indicadores de perjuicio no excluye la existencia de un perjuicio importante. Al contrario, esa constatación debe basarse en una evaluación global de todos los indicadores, tal como corrobora ampliamente la jurisprudencia europea ⁽⁷¹⁾.
- (333) Una rentabilidad baja, combinada con una pérdida continua de ventas y de cuota de mercado en la Unión, dejó a la industria de la Unión en una difícil situación económica.

⁽⁷¹⁾ Asunto T-310/12, Yuanping Changyuan Chemicals Co. Ltd contra Consejo de la Unión Europea, apartados 134 y 135.

- (334) Sobre la base de un análisis global de todos los indicadores de perjuicio pertinentes y, dada la difícil situación económica y financiera de la industria de la Unión, se concluye que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante a tenor del artículo 8, apartado 4, del Reglamento de base.

5. CAUSALIDAD

- (335) De conformidad con el artículo 8, apartado 5, del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones subvencionadas procedentes del país afectado causaron un perjuicio importante a la industria de la Unión. De conformidad con el artículo 8, apartado 6, del Reglamento de base, examinó asimismo si otros factores conocidos podían haber causado un perjuicio al mismo tiempo a la industria de la Unión. Tales factores son: la crisis económica y el descenso de la demanda, las importaciones procedentes de otros países, el rendimiento de las exportaciones de la industria de la Unión y la competencia de productos de sustitución, como los tubos de plástico.

5.1. Efectos de las importaciones subvencionadas

- (336) El volumen de las ventas de los productores exportadores indios en la Unión [75-85 kt] casi duplicaba el de todas las demás importaciones juntas (45,8 kt) al principio del período considerado. Las ventas de la India disminuyeron en consonancia con el consumo en el año 2012, pero mantuvieron su cuota de mercado. Sin embargo, en 2013, cuando el consumo era todavía bajo y la rentabilidad de la industria de la Unión era negativa, los fabricantes indios consiguieron un aumento significativo tanto de sus ventas como de su cuota de mercado. Esta notable expansión de las ventas indias en un mercado en recesión fue posible gracias a agresivos precios subvencionados y la venta del producto afectado a precios sustancialmente inferiores a los cobrados por los productores de la Unión. Esta agresiva política de precios continuó durante el período de investigación. Las ventas de los productores exportadores indios alcanzaron las [85-95 kt] y su cuota de mercado alcanzó el [17-19 %] en el período de investigación. Se determinó una subcotización del 30,9 % y del 31,7 %. Mientras que las ventas y la cuota de mercado de las importaciones procedentes de la India aumentaron sustancialmente, las ventas de la industria de la Unión disminuyeron en mucha mayor medida que el consumo, y dicha industria perdió el 11 % de sus ventas y un 4 % de cuota de mercado.
- (337) Tras la comunicación de la información, ambos productores exportadores de la India y Tata alegaron que no existía coincidencia en el tiempo entre la situación de la industria de la Unión y las importaciones procedentes de la India y que la situación perjudicial de la industria de la Unión no había sido causada por las importaciones procedentes de la India. En particular, alegaron que la industria de la Unión había recuperado la rentabilidad y aumentado sus ventas durante el período de investigación, cuando las importaciones procedentes de la India eran elevadas. Alegaron también que la Comisión no había evaluado adecuadamente otros factores, en particular la crisis financiera y el exceso de capacidad de la industria de la Unión como causa principal del perjuicio.
- (338) Al analizar si las importaciones subvencionadas habían causado un perjuicio a tenor del artículo 8, apartado 6, del Reglamento de base, debe determinarse en particular si las importaciones subvencionadas habían supuesto una subcotización significativa de los precios. Ello implica una comparación con el precio de un producto similar de la industria de la Unión. La Comisión analizó si los efectos de estas importaciones redujeron los precios de forma significativa o si impidieron subidas de precios que se hubieran producido en otras circunstancias. La Comisión recordó que una presión continua de las importaciones subvencionadas a bajo precio que no permita a la industria de la Unión adaptar sus precios de venta puede constituir una causalidad a tenor del Reglamento de base ⁽⁷²⁾.
- (339) El descenso significativo del consumo de la Unión en 2011 y 2012 se debió a la crisis financiera mundial y a la reducción del gasto público, y ese descenso contribuyó a la situación de la industria de la Unión al principio del período considerado. Sin embargo, entre 2013, cuando el consumo de la Unión seguía bajo, y el final del período de investigación, las importaciones subvencionadas en la Unión procedentes de la India aumentaron significativamente, a saber, un 16 % frente a un aumento global del 10 % durante todo el período considerado. Paralelamente, las importaciones procedentes de la India aumentaron su cuota de mercado casi un 18 % durante el período considerado y un 6 % entre 2013 y el final del período de investigación. Este aumento fue posible por la venta del producto afectado a precios sustancialmente inferiores a los precios cobrados por la industria de la Unión. En efecto, respecto al PI, la investigación estableció que los precios de las exportaciones indias subvencionadas estaban subcotizados en más de un 30 % respecto a los precios de la Unión.
- (340) En consecuencia, a pesar de la recuperación tras la crisis financiera mundial y del aumento del consumo de la Unión a partir de 2013, la industria de la Unión no pudo aprovecharlos plenamente. Aunque la industria de la

⁽⁷²⁾ Reglamento (UE) n.º 1043/2011 de la Comisión, de 19 de octubre de 2011, por el que se establece un derecho antidumping provisional a las importaciones de ácido oxálico originario de la India o de la República Popular China (DO L 275 de 20.10.2011, p. 1, considerando 103).

Unión aumentó sus ventas entre 2013 y el final del período de investigación, estas disminuyeron globalmente un 10 % durante el período considerado, en comparación con las importaciones procedentes de la India, que aumentaron un 10 % durante el mismo período. La entrada de importaciones subvencionadas procedentes de la India, a precios significativamente subcotizados respecto a los precios de la industria de la Unión, impidieron que esta aumentara sus ventas en el mercado de la Unión hasta niveles que permitieran garantizar unos beneficios sostenibles. Para mantener el volumen de producción, la industria de la Unión aumentó sus exportaciones. Había, por tanto, una coincidencia en el tiempo entre las importaciones subvencionadas a precios significativamente subcotizados respecto a los precios de la industria de la Unión (en torno al 30 %), que redujeron significativamente los precios en el mercado de la Unión y sucesivamente impidieron las subidas de precios que se habrían producido en otras circunstancias, y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión en el período de investigación.

- (341) Teniendo en cuenta la coincidencia en el tiempo entre una significativa subcotización de las importaciones subvencionadas procedentes de la India respecto a los precios de los productores de la Unión y la pérdida de ventas y de cuota de mercado de la industria de la Unión, que tuvieron como consecuencia una rentabilidad muy baja, se concluye que las importaciones subvencionadas fueron responsables de la situación perjudicial de la industria de la Unión.

5.2. Efectos de otros factores

5.2.1. Crisis económica y disminución de la demanda

- (342) El consumo de la Unión del producto afectado disminuyó un 7 %. La disminución del consumo (un 13 % entre 2011 y 2012) se debió a la crisis económica y a la reducción del gasto público. Esta disminución del consumo parece haber contribuido al perjuicio al comienzo del período considerado y quizás también en el año 2013. Sin embargo, en 2013 y, en particular, en el período de investigación, las importaciones subvencionadas procedentes de la India fueron el principal factor de perjuicio que contribuyó al descenso de las ventas de la industria de la Unión e impidió la vuelta a una rentabilidad sostenible.

5.2.2. Importaciones procedentes de terceros países

- (343) El volumen de las importaciones procedentes de otros terceros países durante el período considerado evolucionó de la manera siguiente:

Importaciones procedentes de terceros países, en volumen (toneladas métricas)

	2011	2012	2013	PI
China	31 136	28 019	12 266	13 903
<i>Índice</i>	100	90	39	45
Terceros países, exceptuando China	14 693	12 183	20 153	22 524
<i>Índice</i>	100	83	137	153
Todos los terceros países	45 828	40 202	32 419	36 427
<i>Índice</i>	100	88	71	79

Fuente: Eurostat.

- (344) Las importaciones procedentes de la India constituyeron la mayoría de todas las importaciones de la Unión en el período de investigación. Durante el período considerado, mientras que las importaciones procedentes de la India aumentaron considerablemente, las otras importaciones disminuyeron más de un 20 %. Mientras que aumentaron las importaciones procedentes de la India, disminuyó la cuota de mercado de las importaciones procedentes de otros países. Teniendo en cuenta el escaso volumen de las importaciones procedentes de terceros países y que estas disminuyeron tanto en volumen como en cuota de mercado, nada indica que hayan causado un perjuicio a la industria de la Unión.

- (345) Los productores exportadores alegaron que uno de los productores de la Unión importó el producto afectado a partir de sus instalaciones de producción en China, perjudicándose a sí mismo. No se encontraron pruebas de esa alegación. Datos verificados demuestran que las importaciones en la Unión procedentes de las instalaciones vinculadas del productor de la Unión en China fueron muy escasas. Además, el total de las importaciones procedentes de China, según datos de Eurostat, disminuyó significativamente durante el período considerado. Las importaciones totales procedentes de China perdieron más de dos puntos porcentuales de cuota de mercado, lo que las descarta claramente como causa del perjuicio.

5.2.3. Cuantía de las exportaciones de la industria de la Unión

- (346) El volumen de las exportaciones de los productores de la Unión que cooperaron evolucionó durante el período considerado de la manera siguiente:

Exportaciones de los productores de la Unión que cooperaron

	2011	2012	2013	PI
Volumen de exportación [en miles (k) de toneladas]	120-140	100-120	150-170	160-180
Volumen de las exportaciones Índice	100	78	116	130
Precio de exportación (EUR/t)	1 000-1 050	1 050-1 100	1 000-1 050	1 950-1 000
Precio medio de importación Índice	100	108	104	99

Fuente: respuestas al cuestionario.

- (347) Las ventas de la industria de la Unión en terceros países registraron un aumento considerable del 30 % durante el período considerado, mientras que el precio de venta medio se mantuvo relativamente estable. Por consiguiente, las ventas en terceros países constituyen, en realidad, un factor de reducción del perjuicio. Si no hubieran aumentado esas ventas, la industria de la Unión habría sufrido un perjuicio aún mayor.
- (348) Jindal señaló que los precios de venta de exportación de la industria de la Unión eran inferiores a los precios de venta de la Unión y, por tanto, no podían reducir el perjuicio. El aumento de las ventas fuera de la Unión permitió a la industria de la Unión tener un nivel de producción más elevado, mantener el nivel de empleo y aumentar la utilización de la capacidad, lo que se traduce en una mejor absorción de los costes fijos. El hecho de que los precios unitarios medios de las exportaciones fueran ligeramente inferiores (en un margen de un 5 %) a los precios de venta de la Unión puede deberse a muchos factores distintos, como la venta de tipos de productos menos sofisticados, de diámetros más grandes, mayores volúmenes de transacciones de venta, etc., de modo que los precios fuera de la Unión podían ser inferiores al coste de las ventas en la UE.
- (349) Los productores exportadores también alegaron que el perjuicio fue autoinfligido, porque el denunciante se centró cada vez más en la actividad manufacturera china en China y que gran parte de sus ventas a países no pertenecientes a la UE consistían en productos chinos, lo que dio lugar, entre otras cosas, a una baja utilización de la capacidad. La Comisión no ha aceptado este argumento. Como se ha señalado anteriormente, las ventas de exportación de la industria de la Unión registraron un aumento considerable del 30 % que impidió una caída de la producción y el deterioro de otros indicadores de perjuicio.

5.2.4. Competencia de productos sustitutivos

- (350) Algunas partes interesadas alegaron que el perjuicio fue causado por la fuerte competencia de los productos sustitutivos, en particular los tubos de plástico de polietileno (PE), cloruro de polivinilo (PVC) y polipropileno (PP). Los tubos de plástico de diámetros inferiores tienen un precio inicial por unidad mucho más bajo. Sin embargo, teniendo en cuenta el coste de mantenimiento y la vida útil de estos tubos, el producto afectado es más rentable a largo plazo. Los tubos de plástico, especialmente los de menor diámetro, ejercen cierta competencia sobre el producto afectado. Sin embargo, los tubos maleables no perdieron cuota de mercado frente a ellos.

durante el período considerado y en algunos casos incluso consiguieron recuperarla. Por tanto, es poco probable que la competencia de los productos de sustitución de plástico fuera la causa del perjuicio importante durante el período considerado.

5.2.5. Otros factores

- (351) Los productores exportadores y Tata alegaron que el perjuicio se debía a un exceso de capacidad estructural. Sin embargo, el hecho de que el índice de utilización de la capacidad de la industria de la Unión fuera bajo durante el período considerado no significa necesariamente que sufriera un exceso de capacidad estructural o ineficiencias de tal magnitud que justificaran un ajuste a la baja del precio no perjudicial. Cabe recordar que, a pesar de una baja utilización de la capacidad en 2011, que fue incluso inferior al tipo establecido durante el período de investigación, la industria de la Unión tenía una rentabilidad más elevada. Por tanto, se ha rechazado esta alegación.
- (352) Jindal alegó que la industria de la Unión había duplicado sus gastos de venta, generales y administrativos durante el período considerado y que esto era un factor causante de perjuicio que rompía el nexo causal. Sin embargo, se constató que los gastos de venta, generales y administrativos solo habían aumentado ligeramente durante el período considerado, por lo que se ha rechazado este argumento.
- (353) Los productores exportadores y Tata alegaron que un incremento de las inversiones era una clara indicación de una mejora de la situación y que el aumento de las importaciones procedentes de la India no eran la causa del perjuicio. La Comisión no está de acuerdo. En primer lugar, incluso el volumen incrementado de las inversiones [22-24 millones EUR] era relativamente bajo en relación con el total de las ventas de la industria de la Unión, de más de 400 millones EUR. Además, se averió un gran mezclador de hierro líquido de un productor de la Unión. La sustitución del mezclador supuso un elevado gasto en los activos fijos durante el período de investigación. ECL alegó que esta menor rentabilidad de la industria de la Unión se debía a la avería. Cabe señalar que se hizo una serie de cálculos para aislar el impacto de la avería del mezclador en la rentabilidad y, por tanto, se rechaza esta alegación.
- (354) Jindal alegó también que un aumento de la diferencia entre el precio de venta unitario y el coste de producción durante el período de investigación ponía de manifiesto la ausencia de causalidad entre las importaciones subvencionadas y el perjuicio. Como se explica en el considerando 319, el precio de venta unitario y el coste de producción por unidad no se determinaron sobre la misma base y, por tanto, no hay una correlación directa entre estos dos indicadores. En cualquier caso, el aumento de precios por encima del coste de producción durante el período de investigación no era suficiente para restablecer el objetivo de rentabilidad de la industria de la Unión.
- (355) El mismo productor exportador consideró que, puesto que los precios de importación se situaron a un nivel similar en 2011 y en el período de investigación (según datos de COMEXT), puede concluirse que existe una coincidencia en el tiempo entre la subcotización/los precios sustancialmente más bajos y los buenos resultados de la industria de la Unión en 2011. Esta hipótesis se basa en premisas con las que la Comisión no está de acuerdo. La situación de la industria de la Unión no fue buena en 2011, dado que su rentabilidad era también inferior al objetivo de beneficio del 5 %.

5.3. Conclusión sobre la causalidad

- (356) Se ha determinado la existencia de una relación causal entre el perjuicio sufrido por los productores de la Unión y las importaciones subvencionadas procedentes del país afectado. Existe una coincidencia en el tiempo entre la subcotización de las importaciones subvencionadas respecto a los precios de la industria de la Unión y la disminución de las ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión en la UE. Las importaciones subvencionadas procedentes de la India estaban subcotizadas respecto a los precios de la industria de la Unión en un 30,9 y un 31,7 % durante el período de investigación. Esta situación tuvo como consecuencia una muy baja rentabilidad de la industria de la Unión.
- (357) La Comisión diferenció y separó los efectos de todos los factores conocidos sobre la situación de la industria de la Unión de los efectos perjudiciales de las importaciones subvencionadas. La crisis económica y la disminución de la demanda contribuyeron al perjuicio al principio del período considerado. Sin embargo, de no haberse producido una subcotización de las importaciones subvencionadas respecto a la industria de la Unión, esta última no habría resultado tan afectada. En particular, las ventas no habrían descendido tanto, la utilización de la capacidad sería superior y la rentabilidad sería más sostenible. Por lo tanto, se determinó que la caída del consumo no rompía el nexo causal entre las importaciones subvencionadas y el perjuicio importante.
- (358) Se determinó también que los demás factores identificados, como las importaciones procedentes de terceros países, la cuantía de las exportaciones de la industria de la Unión y la competencia de productos sustitutivos, no rompían el nexo causal establecido anteriormente, incluso considerando su posible efecto combinado.

- (359) Teniendo en cuenta las consideraciones anteriores, la Comisión concluyó que el perjuicio importante que sufrió la industria de la Unión fue causado por las importaciones subvencionadas procedentes de la India y que los demás factores, considerados individual o colectivamente, no rompían el nexo causal. El perjuicio consistió principalmente en la caída de las ventas en la Unión, la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Unión, el bajo índice de utilización de la capacidad y la baja rentabilidad.

6. INTERÉS DE LA UNIÓN

- (360) De conformidad con el artículo 31 del Reglamento de base, la Comisión examinó si la aplicación de medidas compensatorias sería contraria al interés general de la Unión. Prestó especial atención a la necesidad de eliminar los efectos distorsionantes de las subvenciones perjudiciales sobre el comercio y de restablecer una competencia efectiva. La determinación del interés de la Unión se basó en una estimación de los diversos intereses en juego, en particular los de la industria de la Unión, de los distribuidores y de los usuarios finales, tales como los servicios de suministro de agua, de alcantarillado y de riego.

6.1. Interés de la industria de la Unión

- (361) Las instalaciones de producción de la industria de la Unión se encuentran en Francia, Alemania, España y Austria. La industria de la Unión empleaba directamente a más de 2 400 trabajadores en la producción y la venta del producto afectado. Dos de los tres productores cooperaron en la investigación. El productor que no cooperó no se opuso a la apertura de la investigación. Como se ha demostrado anteriormente, las dos empresas que cooperaron sufrieron un perjuicio importante y resultaron afectadas por las importaciones subvencionadas.
- (362) Se espera que la imposición de derechos compensatorios restablezca unas condiciones comerciales justas en el mercado de la Unión y permita a los productores de la Unión aumentar sus ventas y su bajo índice de utilización de la capacidad. Ello permitiría aumentar la rentabilidad de la industria de la Unión hasta los niveles considerados necesarios para una industria que requiere mucho capital y evitar la pérdida de empleo. De no aplicarse medidas, es muy probable que la situación económica de la industria de la Unión se deterioraría aún más.
- (363) Por lo tanto, se concluye que la imposición de derechos compensatorios redundaría en beneficio de la industria de la Unión.

6.2. Interés de los importadores no vinculados, distribuidores, usuarios y otras partes interesadas

- (364) No se dio a conocer ningún importador no vinculado en los plazos establecidos en el anuncio de inicio. Muchos distribuidores se dieron a conocer y expresaron sus puntos de vista.
- (365) Ambos productores exportadores alegaron que la imposición de medidas compensatorias contra la India no redundaría en interés de la Unión debido a la posición dominante del denunciante en el mercado de la Unión, y teniendo en cuenta además que este produce el producto afectado en China y que podría fácilmente importarlo en la Unión si se impusieran medidas contra la India, reforzando aún más su posición dominante.
- (366) La investigación ha demostrado que las importaciones en la Unión procedentes de las instalaciones vinculadas del denunciante en China fueron insignificantes durante el período de investigación. Nada indica tampoco que el denunciante vaya a utilizar en el futuro las instalaciones de producción chinas para sustituir a las importaciones procedentes de la India si se imponen medidas.
- (367) Como se indica en el Reglamento antidumping provisional, la Comisión envió una solicitud de información complementaria para analizar más a fondo el impacto de las medidas sobre los usuarios de la Unión. La Comisión recibió unas cincuenta respuestas, sobre todo de los distribuidores del producto afectado, las empresas de construcción y varias empresas de suministro de agua en la UE, cuya identidad puede consultarse en el fichero abierto.
- (368) Casi todos los usuarios que respondieron a la solicitud de información adicional se mostraron preocupados por la muy elevada cuota de mercado del denunciante y expresaron su temor a que, tras el establecimiento de derechos, sus principales competidores, es decir, las empresas indias, se vean obligados a abandonar el mercado de la Unión, lo que dejaría al denunciante en una posición dominante. Algunos distribuidores alegaron también que

SG PAM se había negado a comerciar con ellos o les había ofrecido condiciones menos favorables desde que habían empezado a cooperar con los productores exportadores. Un usuario presentó dos ofertas de precios que en su opinión demuestran que SG PAM había aumentado los precios en aproximadamente un 25 % en diciembre de 2015. Algunos usuarios alegaron también que SG PAM había utilizado su posición dominante para manipular las ofertas en favor de sus productos.

- (369) Si bien es cierto que las normas de competencia de la UE imponen pautas de comportamiento más estrictas a una empresa con una cuota de mercado significativa, corresponde en última instancia a las autoridades de competencia determinar si existe una posición dominante y si se abusa de ella. Las autoridades de competencia examinan en primer lugar el producto y el mercado geográfico pertinentes. Por ejemplo, en el caso de los tubos de polietileno de alta densidad y de polietileno de densidad media para alcantarillas, no se descartó que compitieran con los tubos de hierro maleable y los tubos de acero, aunque en última instancia se dejó abierta la definición del mercado del producto ⁽⁷³⁾. En este caso, la Comisión no podía definir el producto y el mercado geográfico pertinentes sin que le sometieran alguna denuncia formal sobre competencia.
- (370) Los acuerdos de distribución exclusiva que ofrecen condiciones más ventajosas o incluso restricciones verticales más estrictas en la distribución de mercancías no son ilegales de por sí ⁽⁷⁴⁾, y en última instancia corresponde a una autoridad de competencia determinar si esas restricciones son contrarias a la competencia o incluso abusivas. Por lo que respecta a las ofertas de precios que supuestamente indican un aumento de precios de SG PAM, la Comisión las considera difícilmente comparables sin una investigación más a fondo de las ofertas concretas y las circunstancias en que se hicieron. Además, la Comisión recibió solo un elemento de prueba de los supuestos aumentos de precios, que por sí solo no demuestra que hayan sido generalizados.
- (371) En un procedimiento antisubvención, la Comisión examina cuestiones de competencia para determinar si, todo bien considerado, sería claramente contrario al interés de la Unión imponer medidas compensatorias. Este análisis no puede comprender una evaluación de la competencia en estricto sentido legal, porque solo puede efectuarla una autoridad de competencia competente. En cualquier caso, no se han presentado pruebas solventes de que el denunciante adoptaría un comportamiento anticompetitivo si se impusieran medidas compensatorias, aparte del hecho de que ya disfruta de una posición fuerte en el mercado. No se presentó ninguna decisión de una autoridad de competencia en la que se haya constatado que el denunciante haya tenido un comportamiento contrario a la competencia respecto al producto afectado. No se presentó ninguna sentencia judicial en la que se declare que el denunciante ha manipulado ofertas.
- (372) Recordemos que la finalidad de la imposición de medidas compensatorias es restablecer la igualdad de condiciones, para que los productores de la Unión y los productores de terceros países compitan en condiciones justas, y no la de obligar a los productores exportadores a abandonar el mercado. En consecuencia, de acuerdo con las normas de la Unión, se establecerían unos derechos que permitieran a los exportadores indios seguir compitiendo con los productores de la Unión, pero con precios justos. De hecho, las medidas antidumping y compensatorias combinadas se fijan al nivel del dumping y de la subvención, por debajo del nivel de la subcotización.
- (373) Además, varios productores establecidos en terceros países (China, Turquía, Rusia y Suiza) ya venden en el mercado de la Unión. Sus volúmenes de venta durante el período considerado eran bajos y seguían disminuyendo. No obstante, la agresiva competencia de los productores indios parece ser una de las causas de ese descenso de las ventas de los demás importadores. Los precios indios subvencionados eran bastante inferiores a los precios aplicados en todos los demás grandes países importadores (salvo Rusia). Los usuarios han confirmado que en el caso de que la Unión aumentara unilateralmente sus precios, las importaciones procedentes de otros países podrían aumentar más bien a medio plazo, una vez que los exportadores de estos terceros países hayan recibido las certificaciones adicionales exigidas por los Estados miembros. Los usuarios también han confirmado que la empresa suiza, aunque está presente en el mercado de la Unión, fabrica tubos más sofisticados, de alto valor añadido, que no son directamente sustituibles por los productos indios.

Precio de importación medio, en EUR

	2011	2012	2013	PI
India	665	703	671	664
China	955	1 014	1 059	1 054

⁽⁷³⁾ Asunto M.565, Solvay/Winerberger, apartado 19, mencionado en otros asuntos, M.2294 EtexGroup/Glynwed PipeSystems, apartado 8.

⁽⁷⁴⁾ Directrices de la Comisión relativas a las restricciones verticales (2010/C-130/01).

	2011	2012	2013	PI
Suiza	1 711	1 678	1 554	1 526
Rusia	697	696	652	627
Turquía	1 246	1 544	1 272	1 010

Fuente: Eurostat.

6.3. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (374) Por lo tanto, la Comisión considera que en la ponderación y el equilibrio de los intereses, la protección de la industria de la Unión contra las subvenciones perjudiciales debe tener prioridad sobre los intereses de los usuarios, para evitar posibles efectos negativos en la competencia en el mercado de la Unión. Si bien se teme que los derechos compensatorios puedan reforzar la posición, ya de por sí sólida, del principal productor de la Unión, una serie de factores atenuantes, como el mantenimiento de la competencia de los productores indios, de otros exportadores y de los productos sustitutivos, garantizan el mantenimiento de una presión competitiva suficiente sobre la industria de la Unión, para evitar posibles efectos negativos para la competencia en el mercado de la Unión. Por último, la Comisión está dispuesta a vigilar los efectos de sus medidas sobre la competencia en el mercado de la Unión.

7. MEDIDAS COMPENSATORIAS DEFINITIVAS

- (375) Sobre la base de las conclusiones alcanzadas por la Comisión acerca de las subvenciones, el perjuicio, la causalidad y el interés de la Unión, y de conformidad con el artículo 15, apartado 1, del Reglamento de base, debe imponerse un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esferoidal) originarios de la India.

7.1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (376) Con el fin de determinar el nivel de estas medidas, se tuvieron en cuenta los márgenes de subvención constatados y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (377) Al calcular el importe del derecho necesario para eliminar los efectos de las subvenciones perjudiciales, se consideró que las medidas que se adoptaran deberían permitir a la industria de la Unión cubrir sus costes de producción y obtener un beneficio antes de impuestos equivalente al que una industria de este tipo podría conseguir razonablemente en el sector en condiciones normales de competencia, es decir, en ausencia de importaciones subvencionadas, vendiendo el producto similar en la Unión.
- (378) Por lo tanto, el nivel de eliminación del perjuicio se calculó sobre la base de una comparación del precio medio ponderado de las importaciones subvencionadas, tal como se ha establecido para los cálculos de la subcotización de los precios en el considerando 301, y el precio no perjudicial de la industria de la Unión para el producto similar. El precio no perjudicial se determinó añadiendo al coste de producción un margen de beneficio razonable. El objetivo de margen de beneficio se ha fijado en el 5 %, tal como se indica en el considerando 327.
- (379) Las diferencias resultantes de esta comparación se expresaron como porcentaje del precio cif medio total de importación.
- (380) Tras la comunicación de la información, Jindal alegó que en lugar de añadir costes de venta, generales y administrativos y beneficios al coste de producción para establecer el precio no perjudicial para la industria de la Unión, dicho precio debía ajustarse a la baja debido a un exceso de capacidad estructural y a las ineficiencias de la industria de la Unión. La Comisión no consideró que había un exceso de capacidad estructural, como se indica en el considerando 351, y, por consiguiente, ha rechazado esta alegación.

- (381) Tras la comunicación de la información, ambos productores exportadores alegaron que la metodología utilizada para calcular el nivel de eliminación del perjuicio era errónea porque la comparación con los precios de venta de la Unión no se basaba en el precio real cobrado al primer cliente independiente en la Unión, sino en un precio de exportación calculado que es artificialmente bajo. Los márgenes de perjuicio son, por lo tanto, artificialmente elevados.
- (382) El objetivo de calcular un margen de perjuicio es determinar si la aplicación al precio de exportación de las importaciones subvencionadas de un tipo de derecho inferior al basado en el margen de subvención sería suficiente para eliminar el perjuicio provocado por las importaciones subvencionadas. Esta valoración se basa en el precio de exportación en la frontera de la Unión, que se considera un nivel comparable al precio franco fábrica de la industria de la Unión. En el caso de las ventas de exportación a través de importadores vinculados, por analogía con el planteamiento aplicado para calcular los márgenes de dumping, el precio de exportación se calculó a partir del precio de reventa al primer cliente independiente. De lo contrario, se obtendrían dos resultados diferentes en la evaluación de la misma situación de margen de perjuicio con los dos instrumentos. Por consiguiente, la Comisión ha considerado que la metodología aplicada ofrece una base precisa para comparar los precios y, por tanto, para establecer el nivel de eliminación del perjuicio. Se rechaza, pues, esta alegación y se confirma la metodología utilizada para determinar el nivel de eliminación del perjuicio.

7.2. Medidas definitivas

- (383) En vista de lo expuesto, debe establecerse un derecho compensatorio definitivo de un nivel suficiente para eliminar el perjuicio causado por las importaciones subvencionadas sin rebasar el margen de subvención determinado.
- (384) A raíz de la comunicación de la información, la industria de la Unión pidió la imposición de medidas en forma de derechos específicos en lugar de derechos *ad valorem*. Se recuerda que en la fase provisional se impusieron derechos antidumping *ad valorem*. En efecto, los derechos *ad valorem* constituyen la medida preferida habitualmente porque son más eficaces en caso de variaciones en los precios de exportación. La industria de la Unión pidió la imposición de medidas en forma de derechos específicos por tres razones principales:
- los precios de exportación de tubos de hierro maleable de la India han seguido una tendencia a la baja, que se ha acentuado desde la imposición de los derechos antidumping provisionales,
 - los productores exportadores indios ya han empezado a aplicar prácticas de absorción desde la imposición de las medidas antidumping provisionales, y en este caso es muy probable que haya acuerdos entre empresas vinculadas,
 - los precios de los tubos de hierro maleable pueden variar en función de las fluctuaciones de los precios de las materias primas.
- (385) En lo que concierne a los motivos primero y segundo de la industria indicados anteriormente, que en cierto modo están relacionados, una disminución de los precios de exportación indios tras el período de investigación no habría dado lugar necesariamente a un aumento de la subvención. La medida en que un derecho *ad valorem* no sería eficaz para contrarrestar el nivel de subvención posterior al período de investigación debería ser objeto, si procede, de una solicitud de reconsideración provisional por parte de la industria de la Unión con arreglo al artículo 19 del Reglamento de base. En cuanto al tercer punto, la propia industria ha reconocido que los precios del mineral de hierro, principal materia prima para la producción de tubos maleables, han disminuido desde 2014. En efecto, el descenso de los precios del mineral de hierro puede ser un factor de la disminución de los precios de los tubos maleables desde el final del período de investigación. Sin embargo, dicha disminución no da lugar automáticamente a un aumento del nivel de subvención. El hecho de que los precios de los tubos de hierro maleable puedan fluctuar en función de las variaciones de los precios de las materias primas no es motivo para imponer un derecho fijo en lugar de un derecho *ad valorem*.
- (386) Por todas estas razones, se considera que no está justificada la aplicación de un derecho fijo, que sería excesivamente gravoso para los importadores en situaciones en las que los precios de exportación disminuyan en función de los precios de la materia prima. Además, los derechos fijos son más adecuados para productos homogéneos, y no para productos como este, que tiene diferente tipos.

7.3. Oferta de compromiso

- (387) En la audiencia con el Consejero Auditor (véase el considerando 5) y posteriormente por escrito, ECL propuso un compromiso para someterse al tipo inferior del FPS, de un 2 %, pero aceptar automáticamente un derecho más alto sin reconsideración si se restablece el tipo del 5 %. De conformidad con el artículo 13 del Reglamento de

base, una oferta de compromiso consiste en que el país de origen se comprometa a eliminar la subvención o adoptar otras medidas respecto de sus efectos o en que el exportador se comprometa a revisar sus precios. La oferta presentada por el exportador no incluía ningún compromiso sobre los precios. En cualquier caso, un compromiso es una forma de medida equivalente, tal como se ha determinado sobre la base de las conclusiones de la investigación. Por consiguiente, la Comisión ha rechazado la oferta de compromiso.

- (388) Además, los importadores también pueden solicitar el reembolso de la cantidad exacta concedida mediante este sistema.
- (389) Por tanto, los tipos del derecho compensatorio se han establecido comparando los márgenes de perjuicio y los márgenes de subvención. En consecuencia, los tipos de derechos compensatorios propuestos son los siguientes:

Empresa	Márgenes de subvención	Márgenes de perjuicio	Tipo del derecho compensatorio
Grupo ECL	9,0 %	54,6 %	9,0 %
Jindal Saw	8,7 %	48,8 %	8,7 %
Todas las demás empresas	9,0 %	54,6 %	9,0 %

- (390) Los tipos del derecho compensatorio individual de las empresas que se especifican en el presente Reglamento se determinaron a partir de las conclusiones de la presente investigación. Por tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a esas empresas. Estos tipos de derecho (en contraste con el derecho de ámbito nacional aplicable a «todas las demás empresas») son aplicables exclusivamente a las importaciones de productos originarios de la India y producidos por las entidades jurídicas concretas mencionadas. Los productos importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada expresamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no pueden beneficiarse de estos tipos y deben estar sujetos al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas».
- (391) Cualquier solicitud de aplicación de un tipo de derecho compensatorio individual (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o de venta) debe dirigirse inmediatamente a la Comisión ⁽⁷³⁾, junto con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción y las ventas nacionales y de exportación derivada, por ejemplo, del cambio de nombre o del cambio de las entidades de producción y de venta. Si procede, se modificará el presente Reglamento en consecuencia actualizando la lista de empresas que se benefician de derechos individuales.
- (392) A fin de reducir al mínimo los riesgos de elusión, se considera que en este caso son necesarias medidas especiales para garantizar la correcta aplicación de las medidas compensatorias. Estas medidas especiales comprenden las que se indican a continuación: la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida que cumpla los requisitos establecidos en el artículo 1, apartado 3, del presente Reglamento. Las importaciones que no vayan acompañadas de dicha factura se someterán al tipo de derecho aplicable a todas las demás empresas.
- (393) A fin de velar por la oportuna ejecución del derecho antisubvención, el nivel de derecho residual debe aplicarse no solo a los productores exportadores que no cooperaron, sino también a los productores que no exportaron a la Unión durante el período de investigación.
- (394) El Comité establecido en virtud del artículo 15, apartado 1, del Reglamento (CE) n.º 1225/2009 de base no ha emitido ningún dictamen.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se impone un derecho compensatorio definitivo a las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esférico), salvo los tubos de hierro de fundición maleable sin revestimiento interno y externo («tubos desnudos»), clasificados actualmente en los códigos NC ex 7303 00 10 y ex 7303 00 90 (códigos TARIC 7303 00 10 10 y 7303 00 90 10), originarios de la India.

⁽⁷³⁾ Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, Despacho CHAR 4/35, 1049 Bruselas, BÉLGICA.

2. El tipo del derecho compensatorio definitivo aplicable al precio neto franco frontera de la Unión, no despachado de aduana, del producto descrito en el apartado 1 y fabricado por las empresas enumeradas a continuación será el siguiente:

Empresa	Derecho compensatorio definitivo (%)	Código TARIC adicional
Electrosteel Castings Ltd	9,0	C055
Jindal Saw Limited	8,7	C054
Todas las demás empresas	9,0	C999

3. La aplicación de los tipos de derecho compensatorio especificados para las empresas mencionadas en el apartado 2 estará condicionada a la presentación de una factura comercial válida a las autoridades aduaneras de los Estados miembros en la que figurará una declaración fechada y firmada por un responsable de la entidad que expida dicha factura, identificado por su nombre y cargo, con el texto siguiente: «El abajo firmante certifica que la cantidad de (volumen) de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esferoidal) vendida para su exportación a la Unión Europea y objeto de la presente factura fue producida por (nombre y dirección de la empresa) (código TARIC adicional) en la India. Declara asimismo que la información facilitada en la presente factura está completa y es correcta». Si no se presenta dicha factura, se aplicará el tipo de derecho aplicable a «todas las demás empresas».

4. Salvo que se disponga otra cosa, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

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

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro de conformidad con los Tratados.

Hecho en Bruselas, el 17 de marzo de 2016.

Por la Comisión
El Presidente
Jean-Claude JUNCKER