

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2017/421 DE LA COMISIÓN**de 9 de marzo de 2017****por el que se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India tras una reconsideración por expiración de conformidad con el artículo 18 del Reglamento (UE) 2016/1037 del Parlamento Europeo y del Consejo**

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (UE) 2016/1037 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Unión Europea («el Reglamento de base») ⁽¹⁾, y en particular su artículo 18,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO**1. Medidas en vigor**

- (1) A raíz de una investigación antisubvenciones («la investigación inicial»), el Consejo estableció, mediante el Reglamento (CE) n.º 1628/2004 ⁽²⁾, un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India («el país afectado») y actualmente clasificados en los códigos NC ex 8545 11 00 (código TARIC 8545 11 00 10) y ex 8545 90 90 (código TARIC 8545 90 90 10).
- (2) A raíz de una investigación antidumping, el Consejo también estableció, mediante el Reglamento (CE) n.º 1629/2004 ⁽³⁾, derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India.
- (3) A raíz de una reconsideración provisional parcial *ex officio* de las medidas compensatorias, el Consejo, mediante el Reglamento (CE) n.º 1354/2008 ⁽⁴⁾, modificó los Reglamentos (CE) n.º 1628/2004 y (CE) n.º 1629/2004.
- (4) A raíz de una reconsideración por expiración de las medidas compensatorias de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, el Reglamento de Ejecución (UE) n.º 1185/2010 del Consejo ⁽⁵⁾ prorrogó las medidas compensatorias. A raíz de una reconsideración por expiración de las medidas antidumping, el Reglamento de Ejecución (UE) n.º 1186/2010 del Consejo ⁽⁶⁾ prorrogó las medidas antidumping.
- (5) Las medidas compensatorias adoptaron la forma de un derecho *ad valorem* del 6,3 % y el 7,0 % para las importaciones de determinados exportadores individuales, nombrados específicamente, con un tipo de derecho residual del 7,2 %.

2. Solicitud de reconsideración por expiración

- (6) A raíz de la publicación de un anuncio sobre la próxima expiración ⁽⁷⁾ de las medidas compensatorias vigentes sobre las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India, la Comisión ha recibido una solicitud de reconsideración de conformidad con el artículo 18 del Reglamento (CE) n.º 597/2009 ⁽⁸⁾.

⁽¹⁾ DO L 176 de 30.6.2016, p. 55.

⁽²⁾ Reglamento (CE) n.º 1628/2004 del Consejo, de 13 de septiembre de 2004, por el que se impone un derecho compensatorio definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de ciertos sistemas de electrodos de grafito originarios de la India (DO L 295 de 18.9.2004, p. 4).

⁽³⁾ Reglamento (CE) n.º 1629/2004 del Consejo, de 13 de septiembre de 2004, por el que se impone un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de ciertos sistemas de electrodos de grafito originarios de la India (DO L 295 de 18.9.2004, p. 10).

⁽⁴⁾ Reglamento (CE) n.º 1354/2008 del Consejo, de 18 de diciembre de 2008, que modifica el Reglamento (CE) n.º 1628/2004, por el que se impone un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de ciertos sistemas de electrodos de grafito originarios de la India, y el Reglamento (CE) n.º 1629/2004, por el que se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de ciertos sistemas de electrodos de grafito originarios de la India (DO L 350 de 30.12.2008, p. 24).

⁽⁵⁾ Reglamento de Ejecución (UE) n.º 1185/2010 del Consejo, de 13 de diciembre de 2010, por el que se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India tras una reconsideración por expiración de conformidad con el artículo 18 del Reglamento (CE) n.º 597/2009 (DO L 332 de 16.12.2010, p. 1).

⁽⁶⁾ Reglamento de Ejecución (UE) n.º 1186/2010 del Consejo, de 13 de diciembre de 2010, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India tras una reconsideración por expiración de conformidad con el artículo 11, apartado 2 del Reglamento (CE) n.º 1225/2009 (DO L 332 de 16.12.2010, p. 17).

⁽⁷⁾ DO C 82 de 10.3.2015, p. 4.

⁽⁸⁾ 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 (DO L 188 de 18.7.2009, p. 93). Este Reglamento ha sido codificado por el Reglamento de base.

- (7) La solicitud fue presentada por SGL Carbon GmbH, TOKAI Erftcarbon GmbH y GrafTech Switzerland SA («los solicitantes»), que representan más del 25 % de la producción total de la Unión de determinados sistemas de electrodos de grafito.
- (8) La solicitud se basaba en que la expiración de las medidas probablemente acarrearía la continuación de la subvención y la continuación o reaparición del perjuicio para la industria de la Unión.

3. Inicio

- (9) El 15 de diciembre de 2015, tras determinar que existían suficientes pruebas para iniciar una reconsideración por expiración, la Comisión, mediante la publicación de un anuncio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽¹⁾ («el anuncio de inicio»), anunció el inicio de una reconsideración por expiración, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento (CE) n.º 597/2009.

4. Investigación paralela

- (10) Mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* el 15 de diciembre de 2015 ⁽²⁾, la Comisión anunció asimismo el inicio de una reconsideración por expiración, de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento (CE) n.º 1225/2009 ⁽³⁾, en relación con las medidas antidumping definitivas vigentes aplicables a las importaciones en la Unión de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India.

5. Partes interesadas

- (11) 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. Además, informó específicamente del inicio de la reconsideración por expiración al solicitante, a otros productores conocidos de la Unión, a productores exportadores, importadores y usuarios de la Unión notoriamente afectados y a las autoridades indias, y les invitó a participar.
- (12) Se dio a todas las partes interesadas la oportunidad de formular observaciones sobre el inicio de la investigación y de solicitar una audiencia con la Comisión y/o con el Consejero Auditor en litigios comerciales.

5.1. Muestreo

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

a) Muestreo de productores de la Unión

- (14) En su anuncio de inicio, la Comisión declaró que había seleccionado provisionalmente una muestra de productores de la Unión. Con arreglo al artículo 27, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó la muestra sobre la base del mayor volumen representativo de ventas que pudiese investigarse razonablemente en el plazo disponible, teniendo en cuenta también la ubicación geográfica. Dicha muestra estaba formada por cuatro productores de la Unión. Los productores de la Unión incluidos en la muestra representaban más del 80 % de la producción total de la Unión, según la información recibida durante el ejercicio en curso. La Comisión invitó a las partes interesadas a que formularan observaciones sobre la muestra provisional. No se recibió ninguna observación en el plazo previsto y, por tanto, se confirmó la muestra. La muestra es representativa de la industria de la Unión.

b) Muestreo de los importadores

- (15) Para decidir si el muestreo era necesario y, en tal caso, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a todos los importadores no vinculados que proporcionaran la información especificada en el anuncio de inicio.

⁽¹⁾ Anuncio de inicio de una reconsideración por expiración de las medidas compensatorias aplicables a las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India (DO C 415 de 15.12.2015, p. 25).

⁽²⁾ Anuncio de inicio de una reconsideración por expiración de las medidas antidumping aplicables a las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India (DO C 415 de 15.12.2015, p. 33).

⁽³⁾ 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).

- (16) Ningún importador proporcionó la información solicitada en el anuncio de inicio.

5.2. Cuestionarios y visitas de inspección

- (17) La Comisión envió cuestionarios al Gobierno de la India (GdI), a todos los productores de la Unión incluidos en la muestra, a los dos productores/exportadores indios conocidos y a los cincuenta y tres usuarios que se dieron a conocer tras el inicio.
- (18) Se recibieron respuestas al cuestionario del GdI, de los cuatros productores de la Unión incluidos en la muestra, de un productor exportador indio y de ocho usuarios.
- (19) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar la probabilidad de continuación o reaparición de la subvención y el consiguiente perjuicio, así como para determinar el interés de la Unión. Se realizaron visitas de inspección con arreglo al artículo 26 del Reglamento de base en las instalaciones del GdI en Delhi y Bhopal, así como en las de las empresas siguientes:
- a) Productores de la Unión:
- Graftech France SNC Calais, Francia
 - Graftech Ibérica SL, Navarra, España
 - SGL Carbon SA, Wiesbaden, Alemania
 - Tokai Erftcarbon GmbH, Grevenbroich, Alemania
- b) Productor exportador de la India
- HEG Limited, Bhopal («HEG»)

6. Período de investigación de la reconsideración y período considerado

- (20) La investigación sobre la probabilidad de continuación o reaparición de la subvención abarcó el período comprendido entre el 1 de octubre de 2014 y el 30 de septiembre de 2015 («el período de investigación de la reconsideración» o «PIR»). El análisis de las tendencias pertinentes para evaluar la probabilidad de continuación o reaparición del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2012 y el final del período de investigación de la reconsideración («el período considerado»).

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto afectado

- (21) El producto afectado consiste en electrodos de grafito de un tipo utilizado para hornos eléctricos, con una densidad aparente igual o superior a 1,65 g/cm³ y una resistencia eléctrica igual o inferior a 6,0 μ.Ω.m, y conectores utilizados para tales electrodos, importados juntos o por separado, originarios de la India («el producto objeto de reconsideración» o «SEG»), clasificados actualmente con los códigos NC ex 8545 11 00 (código TARIC 8545 11 00 10) y ex 8545 90 90 (código TARIC 8545 90 90 10).

2. Producto similar

- (22) La investigación puso de manifiesto que los productos siguientes presentan las mismas características físicas y técnicas básicas y se destinan a los mismos usos básicos:
- el producto objeto de reconsideración
 - el producto producido y vendido en la Unión por la industria de la Unión.
- (23) La Comisión concluyó que estos productos son similares en el sentido del artículo 2, letra c), del Reglamento de base.

C. PROBABILIDAD DE CONTINUACIÓN DE LA SUBVENCIÓN**1. Introducción**

- (24) De conformidad con el artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión examinó si la expiración de las medidas vigentes podría conducir a una continuación de la subvención.
- (25) Sobre la base de la información contenida en la solicitud de reconsideración, se investigaron los sistemas siguientes, que implican presuntamente la concesión de subvenciones:

Sistemas a escala nacional

- a) Sistema de devolución de derechos (*Duty Drawback Scheme*, «DDS»)
- b) Sistema de autorización previa (*Advance Licence Scheme*, «AAS»)
- c) Sistema centrado en el mercado (*Focus Market Scheme*, «FMS»)
- d) Sistema de Exportación de Mercancías de la India (*Merchandise Export from India Scheme*, «MEIS»)
- e) Sistema de bienes de equipo para fomentar la exportación (*Export Promotion Capital Goods Scheme*, «EPCGS»)
- f) Sistema de crédito a la exportación (*Export Credit Scheme*, «ECS»)

Sistema regional

- g) Sistema de exención del derecho sobre la electricidad (*Electricity Duty Exemption Scheme*, «EDES»)
- (26) Los sistemas a) a e) anteriormente mencionados se basan en la Ley de comercio exterior (desarrollo y reglamento) de 1992 (n.º 22 de 1992), que entró en vigor el 7 de agosto de 1992 («Ley de comercio exterior»). La Ley de comercio exterior autoriza al GdI a expedir notificaciones sobre la política de exportación e importación. Dichas notificaciones se encuentran resumidas en los documentos de «Política de comercio exterior», publicados por el Ministerio de Comercio cada cinco años y que se actualizan periódicamente. Dos documentos de Política de comercio exterior son pertinentes para el PIR de la presente investigación: Política de comercio exterior 2009-2014 («FTP 09-14») y Política de comercio exterior 2015-2020 («FTP 15-20»). El último entró en vigor en abril de 2015. El GdI también establece los procedimientos aplicables a los documentos FTP 09-14 y FTP 15-20 en el «Manual de procedimientos, volumen I, 2009-2014» («HOP I 04-09») y el «Manual de procedimientos, volumen I, 2015-2020» («HOP I 15-20»), respectivamente. Estos manuales de procedimientos se actualizan periódicamente.
- (27) El sistema ECS indicado anteriormente en la letra f) está basado en las secciones 21 y 35A de la Ley de Reglamentación Bancaria (*Banking Regulation Act*) de 1949, que autoriza al Banco de Reserva de la India (*Reserve Bank of India*, «BRI») a dirigir a los bancos comerciales en el campo de los créditos a la exportación.
- (28) El sistema especificado anteriormente en la letra g) está gestionado por las autoridades del Estado de Madhya Pradesh.
- (29) El DDS —bajo el nombre de Sistema de Cartilla de Derechos (*Duty Entitlement Passbook Scheme*, «DEPBS») ⁽¹⁾, el sistema que lo precedió— y el EPCGS ya estaban sujetos a medidas compensatorias durante la investigación inicial, mientras que el AAS, el FMS, el MEIS, el ECS y el EDES no fueron investigados.
- (30) Como se menciona anteriormente en el considerando 18, solo cooperó uno de los productores exportadores indios. Este productor exportador representaba más del 95 % de todas las importaciones indias de SEG en la Unión y, según las estimaciones, el 50 % de la capacidad de producción total de la India. La capacidad de producción de la India se estableció tomando como base el cuestionario contrastado del productor exportador que cooperó y los estados financieros disponibles públicamente del productor exportador que no cooperó. Por lo tanto, se consideró que la cooperación de los productores exportadores indios tuvo un nivel bajo. Se informó debidamente a las autoridades indias de que, debido a la escasa cooperación de los productores exportadores indios, la Comisión podría aplicar el artículo 28 del Reglamento de base. No se recibió ningún comentario a este respecto.

(1) El paso del DEPB al DDS se explica, entre otros lugares, en los considerandos 47 a 54 del Reglamento de Ejecución (UE) n.º 461/2013 del Consejo, de 21 de mayo de 2013, por el que se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno (PET) originario de la India tras la reconsideración por expiración realizada en virtud del artículo 18 del Reglamento n.º 597/2009 (DO L 137 de 23.5.2013, p. 1).

- (31) Tras la divulgación de la información, el GdI alegó que no se podía considerar que la cooperación hubiese sido escasa, dado que el productor que cooperó representaba más del 95 % de las exportaciones indias de SEG a la Unión durante el PIR y el 50 % de la capacidad de producción total estimada de la India. A este respecto, hay que aclarar que la Comisión estableció el nivel de cooperación basándose en la capacidad de producción total de la India, ya que consideró que, en el contexto de una reconsideración por expiración, esta magnitud era más pertinente que los volúmenes indios de exportación de SEG a la Unión durante el PIR. En la India solo hay dos grandes productores, de tamaño similar, y solo uno de ellos cooperó; por lo tanto, está justificado considerar que la cooperación fue escasa, ya que la empresa que no cooperó hubiera podido influir grandemente en la evaluación de la probabilidad de continuación de la subvención y de reparación del perjuicio. En efecto, como queda expuesto en el considerando 155, el productor que no cooperó prácticamente había dejado de exportar a la Unión debido a los niveles de los derechos y era muy probable que, si las medidas dejasen de tener efecto, reanudase las exportaciones en cantidades aún más elevadas. En consecuencia y dado que los dos productores conocidos representaban cada uno de ellos un 50 % del total de la capacidad de producción india, no puede descartarse que sus respectivas cuotas de las exportaciones totales indias a la Unión se equilibrasen y, por ende, fuesen completamente distintas de la proporción de aproximadamente 95/5 observada durante el PIR. Por tanto, se rechazó esta alegación. En cualquier caso, la Comisión señala que esta alegación no es pertinente en el contexto de una reconsideración por expiración, cuyo propósito es determinar si hay una continuación de la subvención. Sobre la base de las conclusiones a las que llegó en relación con el único productor exportador, la Comisión ya puede deducir que se da una continuación de la subvención. Por lo tanto, no tiene absolutamente ninguna pertinencia que el grado de cooperación sea escaso o elevado.

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

2.1. Base jurídica

- (32) 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.

2.2. Admisibilidad

- (33) Cualquier exportador fabricante o exportador comerciante puede acogerse a este sistema.

2.3. Aplicación práctica

- (34) Un exportador seleccionable puede solicitar la devolución de un importe calculado como un porcentaje del valor franco a bordo («fob») de los productos exportados con arreglo a este sistema. El GdI ha fijado los tipos de las devoluciones para una serie de productos, entre los que figura el producto objeto de reconsideración. 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. Durante el PIR, el tipo del DDS fue del 3 % con un límite máximo de 3,2 INR/kg hasta el 22 de noviembre de 2014, después de lo cual pasó al 2,4 % con un límite máximo de 8 INR/kg.
- (35) 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.
- (36) 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 GdI recuperará la cantidad abonada.
- (37) El importe de la devolución puede destinarse a cualquier fin.
- (38) 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.

- (39) Se comprobó que el productor exportador que cooperó siguió beneficiándose del DDS durante el PIR.

2.4. Conclusión sobre el DDS

- (40) Como se indicó en la investigación inicial, 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 GdI, 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.
- (41) El GdI 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.
- (42) Durante la visita de inspección, el GdI y el productor exportador que cooperó alegaron que existía un vínculo adecuado entre los tipos de devolución y los derechos pagados por las materias primas. El motivo es que el GdI 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.
- (43) Sin embargo, 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, 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 (incluidos sus importes y origen) 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. Además, el GdI no llevó a cabo ningún otro análisis basado en los insumos y las transacciones reales con el fin de determinar si se habían dado pagos excesivos. Por consiguiente, se ha rechazado esta alegación.
- (44) En consecuencia, el pago que adopta la forma de una transferencia directa de fondos por el GdI 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.

2.5. Cálculo del importe de la subvención

- (45) De conformidad con el artículo 3, apartado 2, y con el artículo 5 del Reglamento de base, el importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias debe calcularse en función del beneficio obtenido por el beneficiario durante el PIR. A este respecto, se consideró 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 GdI debe abonar el importe de la devolución, lo cual constituye una contribución financiera a tenor del artículo 3, punto 1, letra a), inciso ii), 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 GdI no tiene poder discrecional en cuanto a la concesión o no de la subvención. Por todo ello y a falta de pruebas fehacientes que indiquen lo contrario, se 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 PIR.
- (46) De conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, estos importes de subvención se repartieron entre el volumen total de negocios de las exportaciones del producto objeto de reconsideración durante el PIR, como denominador adecuado, ya que la subvención depende de la cuantía de las exportaciones y no fue concedida por referencia a las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.
- (47) Habida cuenta de lo anterior, el tipo de subvención establecido con respecto a este sistema para el productor exportador que cooperó es del 2,02 %.

3. Sistema de autorización previa (*Advance Licence Scheme*, «AAS»)

3.1. Base jurídica

- (48) En los puntos 4.1.1 a 4.1.14 de la FTP 09-14 y en los capítulos 4.1 a 4.30 del HOP I 09-14, así como en los puntos 4.03 a 4.24 de la FTP 15-20 y en los capítulos 4.04 a 4.52 del HOP I 15-20 figura una descripción detallada del sistema.

3.2. Admisibilidad

- (49) El AAS se compone de seis subsistemas, que se describen con más detalle a continuación en el considerando 50. Estos subsistemas difieren, entre otras cosas, en el ámbito de sus criterios de admisibilidad. Los exportadores fabricantes y los exportadores comerciantes «vinculados» a los fabricantes auxiliares pueden acogerse a los subsistemas de «exportaciones físicas» y «necesidades anuales» del AAS. Los exportadores fabricantes que suministran al exportador final pueden acogerse al subsistema de «suministros intermedios» del AAS. Los principales contratistas que efectúan suministros a las categorías de «transacciones asimiladas a exportaciones» mencionadas en el punto 8.2 de la FTP 09-14, como, por ejemplo, los proveedores de una unidad orientada a la exportación, pueden acogerse al subsistema de transacciones asimiladas a exportaciones del AAS. Por último, los proveedores intermedios de los exportadores fabricantes pueden acceder a las transacciones asimiladas a exportaciones con arreglo a los subsistemas de órdenes de exención previa («ARO») y al crédito documentario nacional subsidiario.

3.3. Aplicación práctica

- (50) Pueden expedirse autorizaciones previas con arreglo a los siguientes subsistemas:
- i) Exportaciones físicas: este es el subsistema principal. Permite la importación libre de derechos de insumos destinados a la producción de un producto específico para la exportación. «Físicas» en este contexto quiere decir que el producto para la exportación tiene que abandonar el territorio indio. En la licencia se especifican las importaciones autorizadas y las exportaciones obligatorias, incluido el tipo del producto de exportación.
 - ii) Necesidades anuales: esta autorización no está vinculada a un producto de exportación específico, sino a un grupo más amplio de productos (por ejemplo, productos químicos y conexos). El titular de la licencia puede importar sin abonar derechos, hasta cierto límite fijado en función de la cuantía de sus exportaciones en el pasado, cualquier insumo que vaya a ser utilizado en la fabricación de cualquiera de los artículos incluidos en dicho grupo de productos. Puede elegir exportar cualquier producto resultante que se incluya en el grupo de productos que utilizan ese insumo exento de impuestos.
 - iii) Suministros intermedios: este subsistema contempla los casos en que dos fabricantes se proponen producir un único producto de exportación y dividir el proceso de producción. El exportador fabricante que fabrica el producto intermedio puede importar insumos exentos de impuestos y obtener a este efecto una autorización previa para suministros intermedios. El exportador último finaliza la producción y está obligado a exportar el producto acabado.
 - iv) Transacciones asimiladas a exportaciones: este subsistema permite a un contratista principal importar insumos libres de impuestos que se requieren para fabricar productos que vayan a ser vendidos como «transacciones asimiladas a exportaciones» a las categorías de clientes mencionadas en el punto 8.2, letras b) a f), g), i) y j) de la FTP 09-14. Según el GdI, se entiende por «transacciones asimiladas a exportaciones» aquellas transacciones en las que las mercancías suministradas no salen del país. Varias categorías de suministros se consideran transacciones asimiladas a exportaciones a condición de que las mercancías sean fabricadas en la India, por ejemplo, el suministro de mercancías a una unidad orientada a la exportación o a una empresa situada en una zona económica especial.
 - v) Orden de exención previa (*Advance Release Order*, «ARO»): el titular de una autorización previa que decida obtener los insumos en el mercado interior en vez de importarlos directamente tiene la posibilidad de abastecerse mediante órdenes de exención previa. En estos casos, las autorizaciones previas se validan como ARO y se adjudican al proveedor local tras la entrega de los productos especificados en las mismas. La adjudicación de las ARO permite al proveedor nacional beneficiarse de las transacciones asimiladas a exportaciones tal como se expone en el punto 8.3 de la FTP 09-14 (a saber, AAS para suministros intermedios/transacciones asimiladas a exportaciones, y devolución y reembolso del impuesto especial final para transacciones asimiladas a exportaciones). El mecanismo de ARO consiste en reembolsar los impuestos y derechos al proveedor del producto, en vez de reembolsárselos al exportador final en forma de devolución o reembolso de derechos. El reembolso de los impuestos o derechos es válido tanto para los insumos nacionales como para los importados.

- vi) Crédito documentario nacional subsidiario: este subsistema contempla también los suministros nacionales al titular de una autorización previa. Dicho titular puede acudir a un banco para abrir un crédito documentario nacional a favor de un proveedor nacional. El banco solo validará la autorización, en caso de importación directa, por lo que respecta al valor y el volumen de los productos que se obtengan a nivel nacional en vez de ser importados. El proveedor nacional podrá beneficiarse de las transacciones asimiladas a exportaciones tal como figura en el punto 8.3 de la FTP 09-14 (a saber, AAS para suministros intermedios/transacciones asimiladas a exportaciones, y devolución y reembolso del impuesto especial final para transacciones asimiladas a exportaciones).
- (51) Se comprobó que, durante el PIR, el productor exportador que cooperó obtuvo concesiones con arreglo al primer subsistema del AAS, a saber, el de las exportaciones físicas. Por tanto, no es necesario establecer la sujeción a derechos compensatorios de los subsistemas restantes no utilizados.
- (52) A efectos de la verificación por parte de las autoridades indias, el titular de una autorización previa está jurídicamente obligado a mantener «una contabilidad veraz y apropiada del consumo y la utilización de los bienes importados libres de derechos o adquiridos en el mercado nacional» en un formato concreto (capítulos 4.26 y 4.30 y apéndice 23 del HOP I 09-14), es decir, un registro del consumo real. Este registro ha de ser verificado por un censor jurado de cuentas o un contable de costes y explotación titulado externo, que debe expedir un certificado en el que se establezca que se han examinado los registros requeridos y los asientos correspondientes y que la información suministrada con arreglo al apéndice 23 es veraz y correcta en todos los sentidos.
- (53) Por lo que respecta al subsistema utilizado durante el PIR por la empresa afectada, es decir, el sistema de las exportaciones físicas, el GdI fija tanto el volumen como el valor de las importaciones autorizadas y de las exportaciones obligatorias, que deben constar en la autorización. Además, en el momento de la importación y de la exportación, los funcionarios encargados deben anotar en la autorización las transacciones correspondientes. El GdI determina el volumen de las importaciones que pueden acogerse al AAS de conformidad con las normas de importación de insumos para la elaboración de productos de exportación (*Standard Input Output Norms*, «SION»), que se refieren a la mayoría de los productos, incluido el producto objeto de reconsideración.
- (54) Los insumos importados no son transferibles y deben utilizarse para fabricar el producto destinado a la exportación. La obligación de exportación debe cumplirse dentro de un plazo establecido después de haber sido expedida la licencia (veinticuatro meses con posibilidad de dos prórrogas de seis meses cada una).
- (55) Como se explica en el considerando 26, en abril de 2015 entró en vigor un nuevo documento de FTP. Por lo que se refiere a la aplicación práctica establecida en los considerandos 50 a 54, el único cambio que introdujo la nueva FTP fue reducir el período de la obligación de exportación, que pasó de veinticuatro a dieciocho meses. Nótese también que todas las licencias utilizadas por el productor exportador que cooperó durante el PIR seguían estando sujetas a la FTP 09-14, ya que habían sido expedidas antes de abril de 2015.
- (56) La investigación determinó que los requisitos de verificación establecidos por las autoridades indias no se habían cumplido, o todavía no se habían probado en la práctica.
- (57) El productor exportador que cooperó mantuvo un cierto registro de la producción y el consumo. Sin embargo, no fue posible verificar qué insumos (incluido su origen) se utilizaron para fabricar el producto exportado ni en qué cantidad. En concreto, con el sistema utilizado no era posible identificar ni medir con precisión si se había producido un exceso de remisión.
- (58) Por lo que respecta a los requisitos de verificación contemplados en el considerando 52, se averiguó que ninguna de las licencias AAS utilizadas por la empresa se encontraba en una fase tal de su existencia en que se debiese proceder a la presentación del apéndice 23 a las autoridades. Sin embargo, se averiguó también que ninguno de los registros que llevaban las empresas permitía calcular el exceso de remisión, como exige el apéndice 23, lo que hacía que fuese imposible una certificación futura por parte de un censor jurado de cuentas o un contable de costes y explotación titulado externo.
- (59) Además, se estableció que solo se había incorporado físicamente a los SEG un porcentaje de entre el 75 % y el 85 % de la principal materia prima (coque de petróleo calcinado o CPC) importada libre de derechos con arreglo al AAS, mientras que un porcentaje de entre el 15 % y el 25 % se había incorporado a dos subproductos (trozos y finos). Se averiguó asimismo que al menos parte de dichos subproductos se vendía en el mercado nacional y que no existía sistema alguno que permitiese medir las cantidades reales de CPC libre de derechos incorporadas a los subproductos exportados o vendidos en el mercado nacional.
- (60) En definitiva, se considera que el exportador que cooperó no fue capaz de demostrar que se cumplían las disposiciones pertinentes de la FTP.

3.4. Conclusión sobre el AAS

- (61) La exención de derechos de importación constituye una subvención a efectos del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y del artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base, por ser una contribución financiera del GdI, ya que disminuye los ingresos aduaneros que debería percibir y confiere un beneficio al exportador investigado, pues mejora su liquidez.
- (62) Además, el subsistema de exportaciones físicas del AAS está claramente 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. Sin un compromiso de exportación, una empresa no puede obtener beneficios al amparo de estos sistemas.
- (63) El subsistema utilizado en el caso que nos ocupa no puede considerarse un sistema admisible de devolución de derechos o de devolución en casos de sustitución a tenor del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), del Reglamento de base. No se ajusta a 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. El GdI no aplicó eficazmente un sistema o procedimiento de verificación con el objeto de comprobar si los insumos se habían consumido en la producción del producto exportado y en qué cuantía (anexo II, punto 4, del Reglamento de base y, en el caso de los sistemas de devolución en caso de sustitución, anexo III, punto II.2, del Reglamento de base). También se consideró que las normas SION del producto objeto de reconsideración no eran lo suficientemente precisas y que, de por sí, no pueden considerarse como un sistema de verificación del consumo real, dado que la concepción de esas normas estándar no permite al GdI verificar con suficiente exactitud qué cantidad de insumos se consumieron en la producción destinada a la exportación. Además, el GdI no efectuó ningún examen posterior basado en los insumos realmente utilizados, cuando debería haberlo hecho al no haber aplicado un sistema de verificación eficaz (anexo II, punto 5, y anexo III, punto II.3, del Reglamento de base).
- (64) Por consiguiente, este subsistema está sujeto a medidas compensatorias.

3.5. Cálculo del importe de la subvención

- (65) A falta de sistemas de devolución de derechos o de sistemas de devolución en casos de sustitución autorizados, el beneficio sujeto a medidas compensatorias es la remisión de los derechos de importación normalmente devengados por la importación de insumos.
- (66) A falta de pruebas fehacientes que indicasen lo contrario, el importe de subvención concedido al productor exportador que cooperó se calculó basándose en los derechos de importación no percibidos (derecho de aduana de base y derecho aduanero adicional especial) sobre los insumos importados durante el PIR (numerador). De conformidad con el artículo 7, apartado 1, letra a), del Reglamento de base, cuando se efectuaron alegaciones justificadas, los gastos que se tuvieron que afrontar necesariamente para obtener la subvención se dedujeron del importe de la subvención. De conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, este importe de subvención se repartió entre el volumen total de negocios de las exportaciones del producto objeto de reconsideración durante el PIR, como denominador adecuado, ya que la subvención depende de la cuantía de las exportaciones y no fue concedida por referencia a las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.
- (67) El tipo de subvención establecido con respecto a este sistema para el productor exportador que cooperó es del 0,30 %.

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

4.1. Base jurídica

- (68) La descripción detallada del FMS figura en el punto 3.14 de la FTP 09-14 y en el punto 3.8 del HOP I 09-14.

4.2. Admisibilidad

- (69) Cualquier exportador fabricante o exportador comerciante puede acogerse a este sistema.

4.3. Aplicación práctica

- (70) Con arreglo a este sistema pueden beneficiarse de un crédito de derechos del 3 % del valor fob las exportaciones de todos los productos que incluyan SEG a los países que figuran en los cuadros 1 y 2 del apéndice 37(C) del HOP I 09-14. Desde el 1 de abril de 2011, pueden beneficiarse de un crédito de derechos equivalente al 4 % del valor fob las exportaciones de todos los productos a los países que figuran en el cuadro 3 del apéndice 37(C) («*Special Focus Markets*»). Determinados tipos de actividades de exportación están excluidos del sistema, por ejemplo las exportaciones de bienes importados o transbordados, las transacciones asimiladas a exportaciones, las exportaciones de servicios y el volumen de negocios de la exportación de las unidades que operan en zonas económicas especiales o las unidades centradas en la exportación.
- (71) Los créditos de derechos del FMS 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.
- (72) 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 reclamante 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 GdI no tiene poder discrecional sobre la concesión de créditos de derechos.
- (73) Se comprobó que el productor exportador que cooperó se benefició del FMS durante el PIR.

4.4. Conclusión sobre el FMS

- (74) El FMS concede subvenciones a tenor del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y del artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base. Un crédito de derechos del FMS es una contribución financiera del GdI, dado que el crédito se acaba utilizando para compensar los derechos de importación, reduciendo así los ingresos del GdI correspondientes a los derechos que de otro modo se adeudarían. Además, la concesión de créditos de derechos del FMS confiere un beneficio al exportador porque mejora su liquidez.
- (75) Además, 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.
- (76) 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. No existe ningún sistema o procedimiento que permita verificar qué insumos (incluidos sus importes y origen) se utilizan en el proceso de fabricación del producto exportado ni, por consiguiente, 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 FMS 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 FMS incluso los exportadores que adquieren todos sus insumos en el mercado nacional y no importan mercancías que puedan utilizarse como insumos. Más aún, todo exportador puede aprovechar los créditos de derechos del FMS 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. Además, la Comisión observa que el GdI no llevó a cabo ningún otro análisis basado en los insumos y las transacciones reales con el fin de determinar si se habían dado pagos excesivos.

4.5. Cálculo del importe de la subvención

- (77) A falta de pruebas fehacientes que indicasen lo contrario, 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 PIR tal como fue asentado como ingreso en la fase de exportación, con arreglo al principio del devengo, por los solicitantes. De conformidad con el artículo 7, apartados 2 y 3, del Reglamento de base, este importe de subvención (numerador) se ha repartido entre el volumen total de negocios de las exportaciones del producto objeto de reconsideración durante el PIR, como denominador adecuado, ya que la subvención depende de la cuantía de las exportaciones y no fue concedida por referencia a las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.

- (78) Habida cuenta de lo anterior, el tipo de subvención establecido con respecto a este sistema para el productor exportador que cooperó es del 0,13 %.

Retirada y sustitución del FMS

- (79) Tras la entrada en vigor de la FTP 15-20 el 1 de abril de 2015, el FMS y otros cuatro sistemas quedaron fusionados en el Sistema de Incentivos para las Exportaciones de Mercancías (*Merchandise Export Incentive Scheme*, «MEIS»), descrito en los considerandos 83 a 100. Como se explica en el documento titulado *Highlights of the Foreign Trade Policy 2015-2020* ⁽¹⁾, publicado por la Dirección General de Comercio Exterior del GdI: «Anteriormente había cinco sistemas distintos (Sistema centrado en el producto, Sistema centrado en el producto con vinculación al mercado, Sistema centrado en el mercado, Sistema de incentivos para la infraestructura agraria, VKGUY) para recompensar las exportaciones de mercancías con distintos tipos de vales de derechos en diversas condiciones (específicas de un sector o únicamente para el usuario real) vinculadas a su uso. Ahora, todos estos sistemas están fusionados en un único sistema: el Sistema de Exportación de Mercancías de la India [...]»
- (80) En la investigación se estableció que el productor exportador que cooperó había cambiado del FMS al MEIS tan pronto como se retiró el FMS.
- (81) A la vista de lo expuesto en los considerandos 79 y 80, la Comisión considera que la subvención otorgada con arreglo al FMS no había dejado de existir, sino que simplemente había cambiado de nombre, y que el nuevo sistema sigue concediendo los mismos beneficios que el FMS. Teniendo en cuenta todo esto, se considera que el FMS está sujeto a medidas compensatorias hasta su retirada.

5. Sistema de Exportación de Mercancías de la India (*Merchandise Export from India Scheme*, «MEIS»)

5.1. Base jurídica

- (82) La descripción detallada del MEIS figura en el capítulo 3 de la FTP 15-20 y en el capítulo 3 del HOP I 15-20.
- (83) El MEIS entró en vigor el 1 de abril de 2015, es decir, en medio del PIR. Recuérdese que, como queda explicado en los considerandos 79 a 81, el MEIS es el sistema que sucedió al FMS y a otros cuatro sistemas (Sistema centrado en el producto, Sistema centrado en el producto con vinculación al mercado, Sistema de incentivos para la infraestructura agraria y VKGUY).

5.2. Admisibilidad

- (84) Cualquier exportador fabricante o exportador comerciante puede acogerse a este sistema.

5.3. Aplicación práctica

- (85) Las empresas admisible pueden acogerse al MEIS al exportar una serie de productos concretos a determinados países, que pertenecen al Grupo A (mercados tradicionales, incluidos todos los Estados miembros de la UE), al Grupo B (mercados emergentes y de especial interés) y al Grupo C (otros mercados). En el cuadro 1 y el cuadro 2, respectivamente, del apéndice 3B de la FTP 15-20 figuran los países que pertenecen a cada grupo y la lista de productos con los correspondientes índices de recompensa.

⁽¹⁾ <http://dgft.gov.in/exim/2000/highlight2015.pdf>

- (86) El beneficio adopta la forma de un crédito de derechos equivalente a un porcentaje del valor fob de la exportación. En el caso de los SEG, se averiguó que, durante el PIR, este porcentaje fue del 2 % para las exportaciones a países del Grupo B y del 0 % para las exportaciones a países de los Grupos A y C. Determinados tipos de exportaciones están excluidos del sistema, por ejemplo las exportaciones de bienes importados o transbordados, las transacciones asimiladas a exportaciones, las exportaciones de servicios y el volumen de negocios de la exportación de las unidades que operan en zonas económicas especiales o las unidades centradas en la exportación.
- (87) Los créditos de derechos del MEIS son transferibles libremente y válidos por un período de dieciocho meses a partir de la fecha de expedición. Se pueden utilizar para: i) pagar los derechos de aduana aplicables a importaciones de insumos o mercancías, incluidos los bienes de equipo; ii) pagar los derechos especiales aplicables a procedimientos nacionales de contratación pública para la adquisición de insumos o mercancías, incluidos los bienes de equipo; iii) pagar los impuestos de servicios aplicables a procedimientos de contratación pública para prestación de servicios.
- (88) Para solicitar las prestaciones del MEIS, hay que presentar una solicitud en línea en el sitio web de la Dirección General de Comercio Exterior. Hay que adjuntar a la solicitud la documentación pertinente (conocimientos de embarque, certificados bancarios de realización y prueba del desembarco). La Autoridad Regional («AR») competente del GdI expide el crédito de derechos tras haber inspeccionado los documentos. Siempre que el exportador proporcione la documentación pertinente, la AR no tiene poder discrecional sobre la concesión de créditos de derechos.
- (89) Se comprobó que el productor exportador que cooperó se benefició del MEIS durante el PIR.

5.4. Conclusión sobre el MEIS

- (90) El MEIS concede subvenciones a tenor del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y del artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base. Un crédito de derechos del MEIS es una contribución financiera del GdI, dado que el crédito se acaba utilizando para compensar los derechos de importación, reduciendo así los ingresos del GdI correspondientes a los derechos que de otro modo se adeudarían. Además, la concesión de créditos de derechos del MEIS confiere un beneficio al exportador porque mejora su liquidez.
- (91) Además, el MEIS 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.
- (92) 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. 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. Un exportador puede beneficiarse del MEIS 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 MEIS incluso los exportadores que adquieren todos sus insumos en el mercado nacional y no importan mercancías que puedan utilizarse como insumos. Más aún, todo exportador puede aprovechar los créditos de derechos del MEIS 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. Además, el GdI no llevó a cabo ningún otro análisis basado en los insumos y las transacciones reales con el fin de determinar si se habían dado pagos excesivos.
- (93) Las exportaciones a la Unión Europea no podían acogerse directamente al MEIS durante el PIR, puesto que los Estados miembros de la UE forman parte del Grupo A, el cual no se podía acoger a las prestaciones del MEIS durante dicho período. Basándose en esto, el GdI alegó que el MEIS no debería considerarse como sujeto a medidas compensatorias. Sin embargo, los créditos de derechos del MEIS obtenidos por exportaciones de SEG a terceros países pueden transferirse libremente y usarse para compensar derechos de importación aplicables a insumos incorporados al producto objeto de reconsideración, incluso cuando se exporta a la Unión. Por ese motivo, se consideró que el MEIS concedía prestaciones a las exportaciones de SEG en general, incluidas las exportaciones a la Unión, y, por lo tanto, se rechazó esta alegación.

- (94) Tras la divulgación de la información, el GdI reiteró su alegación de que no se podía considerar que el sistema estaba sujeto a medidas compensatorias porque, durante el PIR, solo habían podido acogerse directamente al MEIS las exportaciones a terceros países que no forman parte de la UE. Sin embargo, el GdI no hizo valer nuevos argumentos que pusiesen en tela de juicio las conclusiones del considerando 93 y, concretamente, el hecho de que los créditos de derechos obtenidos por exportaciones de SEG a terceros países pudiesen transferirse libremente y usarse para compensar derechos de importación aplicables a insumos incorporados al producto objeto de reconsideración cuando se exportaba a la Unión. Por tanto, se rechazó la alegación.

5.5. Cálculo del importe de la subvención

- (95) 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 PIR tal como fue asentado como ingreso en la fase de exportación, con arreglo al principio del devengo, por los solicitantes.
- (96) Se averiguó que, aunque tanto el MEIS como el sistema que lo precedió (el FMS) estuvieron vigentes seis meses (la primera mitad del PIR en el caso del FMS y la segunda mitad en el caso del MEIS), el importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias otorgadas por el MEIS fue aproximadamente el triple del importe concedido por el FMS.
- (97) En la divulgación de la información, la Comisión, con arreglo al artículo 7, apartados 2 y 3, del Reglamento de base, asignó este importe de subvención (numerador) al volumen total de negocios de las exportaciones del producto objeto de reconsideración durante el PIR, como denominador adecuado, ya que la subvención depende de la cuantía de las exportaciones y no fue concedida por referencia a las cantidades fabricadas, producidas, exportadas o transportadas.
- (98) El GdI alegó que el método de cálculo de la Comisión, tal como se describe en el considerando 97, daba como resultado que las prestaciones del MEIS se contasen dos veces: una en las exportaciones a países directamente admisibles para el MEIS y otra en las exportaciones mundiales (incluidas las exportaciones a la Unión). Sin embargo, el método de cálculo descrito en el considerando 97 consiste en dividir la prestación otorgada por todas las exportaciones únicamente entre el volumen de exportaciones (incluidas las exportaciones a la Unión), por lo que no se contaron las prestaciones dos veces. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (99) En cualquier caso, en el contexto de la presente reconsideración por expiración no es necesario establecer con exactitud el tipo de subvención del MEIS, ya que hay pruebas suficientes de continuación de la subvención a la luz de las conclusiones a las que se llegó en relación con los demás sistemas investigados. Por lo tanto, solo es necesario establecer que el MEIS siguió concediendo las prestaciones concedidas por el FMS, puesto que el MEIS es el sistema que sustituyó al FMS, como queda explicado en los considerandos 79 a 81. Con este fin, la Comisión volvió a calcular el tipo de subvención de la forma más conservadora posible utilizando el mayor denominador disponible, que fue el volumen total de negocios de SEG. Sobre esa base, el tipo de subvención calculado con respecto a este sistema para el productor exportador que cooperó se elevó al 0,31 %. Este tipo constituye el límite inferior del tipo de subvención durante el PIR.
- (100) Nótese que se espera que el tipo de subvención de este sistema aumente considerablemente después del PIR, ya que, mediante la nota pública n.º 44/2015-2020 del 29 de octubre de 2015, el GdI amplió la prestación del tipo del 2 % a los Grupos A y C, lo que suponía ampliar la cobertura del mercado del MEIS a todos los países y, en concreto, a los Estados miembros de la UE. Este cambio hará que el nivel de subvención aumente en comparación con el observado durante el PIR. En efecto, el hecho de que las prestaciones del MEIS se puedan solicitar en principio para toda exportación, es de esperar que el tipo de subvención de este sistema aumente considerablemente y alcance el 2 %.

6. Sistema de bienes de equipo para fomentar la exportación (*Export Promotion Capital Goods Scheme*, «EPCGS»)

6.1. Base jurídica

- (101) En el capítulo 5 de la FTP 09-14 y de la FTP 15-20, así como en el capítulo 5 del HOP I 09-14 y del HOP I 15-20 figura una descripción detallada del sistema.

6.2. Admisibilidad

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

6.3. Aplicación práctica

- (103) Una empresa puede importar bienes de equipo 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 subsistema elegido, el valor del tipo ahorrado. Con este fin, el GdI, 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. Los bienes de equipo también 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.
- (104) 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 la prestación de la transacción asimilada a la exportación respecto del suministro de bienes de equipo a un titular de una licencia del EPCGS.
- (105) Como ocurrió durante la investigación inicial, se comprobó que el productor exportador que cooperó siguió beneficiándose del EPCGS durante el PIR.

6.4. Conclusión sobre el EPCGS

- (106) El EPCGS concede subvenciones a tenor del artículo 3, apartado 1, letra a), inciso ii), y del artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base. La reducción del derecho constituye una contribución financiera del GdI, 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.
- (107) Además, el EPCGS está supeditado por ley a la cuantía 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.
- (108) 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 fabricación de los productos exportados.

6.5. Cálculo del importe de la subvención

- (109) El importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias se ha calculado, 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 PIR, 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 PIR.
- (110) 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 PIR, 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.

- (111) Habida cuenta de lo anterior, el tipo de subvención establecido con respecto a este sistema para el productor exportador que cooperó es del 0,27 %.
- (112) Tras la divulgación de la información, el productor exportador indio que cooperó alegó que, para calcular el tipo de subvención de este sistema, se debería haber asignado el importe de la subvención al volumen de negocios total de la empresa, incluidas tanto las exportaciones como las ventas en el mercado nacional, en vez de utilizar únicamente el volumen de negocios de las exportaciones. Para justificar esta alegación adujo el hecho de que las máquinas que se acogen a la subvención del EPCGS también se pueden utilizar para fabricar productos vendidos en el mercado nacional e hizo referencia al artículo F, letra b), inciso ii), de las directrices para el cálculo del importe de la subvención en las investigaciones en materia de derechos compensatorios ⁽¹⁾ («las directrices»), que incluyen instrucciones sobre cómo calcular los tipos de subvención de las subvenciones distintas a las subvenciones a la exportación. Sin embargo, la posibilidad de fabricar SEG vendidos en el mercado nacional con máquinas importadas con arreglo al EPCGS no pone en tela de juicio la cualificación del EPCGS como subvención a la exportación, ya que, como queda expuesto en los considerandos 103 a 107, esta subvención está supeditada por ley a la cuantía de las exportaciones. Por esa razón no se aplicó al cálculo del EPCGS el artículo F, letra b), inciso ii), de las directrices, que versa sobre las subvenciones distintas a las subvenciones a la exportación, y se rechazó la alegación. Recuérdese además que el método de cálculo utilizado para el EPCGS en el actual procedimiento es el mismo que se ha utilizado en otros procedimientos relativos a los SEG originarios de India, a saber: la investigación inicial [véase el considerando 57 del Reglamento (CE) n.º 1008/2004 de la Comisión ⁽²⁾], la reconsideración provisional parcial [véase el considerando 54 del Reglamento (CE) n.º 1354/2008] y la primera reconsideración por expiración [véase el considerando 47 del Reglamento de Ejecución (UE) n.º 1185/2010].

7. Sistema de crédito a la exportación (*Export Credit Scheme*, «ECS»)

- (113) Los participantes alegaron que, al amparo del ECS, el Banco de Reserva de la India («BRI») aplicaba unos límites máximos de tipos de interés a los préstamos de créditos a la exportación concedidos por los bancos. Según las alegaciones, este límite se establecía como el tipo de interés preferencial que el banco usaba como referencia para los préstamos menos un 2,5 %.
- (114) Sin embargo, se averiguó que el límite máximo de los tipos de interés impuesto a los bancos en relación con los préstamos de crédito a la exportación en INR fue retirado con efectos a partir del 1 de julio de 2010 mediante una circular del BRI [Master Circular DBOD No DIR(Exp.) BC 06/04.02.002/2010-11] y que los límites máximos de tipos de interés impuestos a los bancos en relación con los préstamos de créditos a la exportación en divisa extranjera fueron retirados con efectos a partir del 5 de mayo de 2012 mediante otra circular [Master Circular DBOD No DIR(Exp.) BC 04/04.02.002/2011-2012], a excepción de un número limitado de sectores industriales. Los sistemas de electrodos de grafito no quedaron incluidos en la lista de excepciones y, por lo tanto, con arreglo a la base jurídica vigente el sistema del ECS no estuvo disponible para los productores de SEG durante el PIR.
- (115) La investigación confirmó que los tipos reales obtenidos por el productor exportador que cooperó para sus préstamos fueron iguales o solo ligeramente distintos de los tipos básicos de los distintos bancos que concedían los préstamos. Como nada indicaba que el BRI decidiese los tipos básicos de los bancos, se dedujo que los bancos determinaban libremente los tipos de los préstamos de los créditos a la exportación.
- (116) Cabe señalar que, poco después del PIR, el BRI anunció en una circular (Master Circular DBR.Dir.BC. No.62/04.02.001/2015-16) con fecha 4 de diciembre de 2015 un nuevo sistema de igualación de intereses aplicable a los créditos de exportación en rupias antes y después del envío (*Interest Equalisation Scheme on Pre and Post Shipment Rupee Export Credit*). Este sistema está disponible para las exportaciones de una amplia gama de productos, incluidos los SEG, independientemente del tamaño del productor exportador y para toda exportación realizada por pequeñas y medianas empresas. Por todo ello, no se puede excluir que el productor exportador que cooperó haya empezado a acogerse a este sistema o lo haga en el futuro. Sin embargo, los beneficios obtenidos, si los hubiera, serían posteriores al PIR.
- (117) Teniendo en cuenta lo anterior, en el contexto de la presente reconsideración por expiración la Comisión no considera necesario sacar conclusiones sobre este sistema.

8. Sistema de exención del derecho sobre la electricidad (*Electricity Duty Exemption Scheme*, «EDES»)

- (118) En el marco de la política de promoción industrial de 2004, el Estado de Madhya Pradesh («MP») ofrece una exención del derecho sobre la electricidad a las empresas industriales que invierten en generación de electricidad para consumo interno.

⁽¹⁾ DO C 394 de 17.12.1998, p. 6.

⁽²⁾ Reglamento (CE) n.º 1008/2004 de la Comisión, de 19 de mayo de 2004, por el que se establece un derecho antisubvenciones provisional sobre las importaciones de ciertos sistemas de electrodos de grafito originarios de la India (DO L 183 de 20.5.2004, p. 35).

8.1. Base jurídica

- (119) La descripción del sistema de exención del derecho sobre la electricidad aplicado por el Gobierno de MP figura en la sección 3-B de la Ley del derecho sobre la electricidad de 1949.

8.2. Admisibilidad

- (120) Todo fabricante que invierta un determinado importe de capital en la construcción de centrales eléctricas en el Estado de Madhya Pradesh puede acogerse a este sistema.

8.3. Aplicación práctica

- (121) De conformidad con la notificación n.º 5691-XIII-2004 del Gobierno de MP con fecha de 29 de septiembre de 2004, las empresas o personas que inviertan en nuevas centrales eléctricas para uso interno de más de 10 kW de capacidad pueden obtener de la Inspección Eléctrica de MP un certificado de exención del derecho sobre la electricidad. La exención se concede únicamente a la electricidad generada para consumo propio, y solo si la nueva central eléctrica para uso interno no viene a sustituir a otra anterior. La exención se otorga durante un período de cinco años.
- (122) En su notificación n.º 3023/F-4/3/13/03 con fecha del 5 de abril de 2005, el Gobierno de MP concedió una exención para la primera central eléctrica construida por el productor exportador que cooperó («la central de 30 MW») por un período de diez años con efectos a partir del 6 de abril de 2005. Cabe señalar que esta notificación se aplicaba únicamente al productor exportador que cooperó y, por lo tanto, constituía una excepción al período general de exención, que era de cinco años, tal como se define en la notificación n.º 5691-XIII-2004. Esto hace pensar que este incentivo no se concede sistemáticamente de acuerdo con los criterios establecidos por la ley o una reglamentación.
- (123) Mediante la notificación n.º 4328-XIII-2006 con fecha del 21 de julio de 2006, el Gobierno de MP introdujo diferentes períodos de exención de cinco, siete y diez años, aplicables en función del valor de las inversiones en la central eléctrica subvencionada.
- (124) Según una carta del Gobierno de MP con fecha del 4 de febrero de 2015, se concedió una exención de siete años para la segunda central eléctrica del productor exportador que cooperó («la central de 33 MW») desde el 10 de junio de 2009 hasta el 9 de junio de 2016.

8.4. Conclusión sobre el EDES

- (125) El importe de la subvención se calculó, de conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, tomando como base el derecho no pagado sobre las ventas de electricidad comprada durante el PIR (numerador) y el total del volumen de negocios de la empresa (denominador), ya que el EDES no está supeditado a una cuantía de las exportaciones y la utilización de la electricidad no se limitó únicamente a la producción del producto objeto de reconsideración.
- (126) Habida cuenta de lo anterior, el tipo de subvención establecido con respecto a este sistema para el productor exportador que cooperó es de aproximadamente el 2 %.
- (127) Sin embargo, la central de 30 MW que gestionaba el productor exportador que cooperó dejó de poder acogerse al EDES en abril de 2015 (es decir, durante el PIR) a raíz de la notificación n.º 3023/F-4/3/13/03 mencionada en el considerando 122. La investigación confirmó que el productor exportador que cooperó no se benefició de una exención de derechos por dicha central eléctrica después de la citada fecha.
- (128) En lo que se refiere a la central de 33 MW, dejó de poder acogerse al sistema en junio de 2016, como queda expuesto en el considerando 124. Como la visita de inspección también tuvo lugar en junio de 2016, no se pudo comprobar *in situ* que efectivamente se dejaron de conceder las prestaciones después de esa fecha. Sin embargo, dado que se pudo comprobar la expiración de las prestaciones en relación con la central de 30 MW, no hay indicios tangibles para poner en duda que las prestaciones de la central de 33 MW expirasen también a su debido tiempo.
- (129) Habida cuenta de la expiración de las prestaciones de este sistema, la Comisión concluyó que el productor exportador había dejado de beneficiarse del sistema. En cualquier caso, en el contexto de la presente reconsideración por expiración la Comisión no considera necesario sacar conclusiones sobre este sistema, ya que, como se averiguó anteriormente, hay pruebas suficientes para concluir que la subvención continuó sobre la base de aquellos sistemas respecto de los cuales la Comisión ha sacado conclusiones.

9. Importe de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias

- (130) De conformidad con lo dispuesto en el Reglamento de base, los importes, expresados *ad valorem*, de las subvenciones sujetas a medidas compensatorias que recibió el productor exportador que cooperó fueron los siguientes:

Cuadro 1

SISTEMAS	DDS	AAS	FMS	MEIS	EPCGS	Total
HEG Limited (%)	2,02	0,30	0,13	0,31	0,27	3,03

- (131) El importe del total de la subvención supera el umbral *de minimis* mencionado en el artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base.
- (132) El GdI declaró que Graphite India Limited («GIL»), el productor exportador que no cooperó, no se acogió a ninguna de los cinco sistemas sujetos a medidas compensatorias que habían concedido prestaciones a HEG tomando como base las siguientes alegaciones:
- Durante el PIR no se expidió ningún crédito de derechos del DDS para exportaciones a la Unión.
 - El FMS finalizó durante el PIR y no concederá ninguna prestación a los productores exportadores en el futuro.
 - Durante el PIR y en lo que respecta a los SEG, el MEIS no estaba disponible para las exportaciones a la Unión.
 - Durante el PIR no se concedió a GIL ninguna licencia AAS o EPCGS.
- (133) Sin embargo, es preciso rechazar estas alegaciones por los siguientes motivos:
- Aun en el caso de que GIL no hubiese recibido créditos de derechos del DDS para sus exportaciones a la Unión, eso no permitiría deducir que GIL no obtuvo prestación alguna de dicho sistema. En efecto, el tipo de subvención del DDS se calcula tomando como base todas las exportaciones de la empresa, lo que incluye también las exportaciones a otros terceros países.
 - Aunque en la investigación se confirmó que el FMS finalizó durante el PIR, también se estableció que, como se expone en los considerandos 79 a 81, las prestaciones concedidas por el FMS antes de su cese siguieron siendo concedidas por el nuevo sistema MEIS, que entró en vigor inmediatamente después de la finalización del FMS.
 - Como queda expuesto en el considerando 93, el simple hecho de que las exportaciones a la Unión no puedan acogerse directamente a los créditos de derechos del MEIS no permite llegar a la conclusión de que un productor exportador no se beneficia del MEIS en lo relativo a sus actividades de exportación o producción en general. En efecto, los créditos de derechos del MEIS obtenidos por exportaciones de SEG a terceros países pueden transferirse libremente y usarse para compensar derechos de importación aplicables a insumos incorporados al producto objeto de reconsideración, incluso si se exporta a la Unión. Por lo tanto, se consideró que dichos créditos de derechos beneficiaban a las exportaciones de SEG y a la producción de GIL en general, incluidas las exportaciones a la Unión.
 - Aun en el caso de que no se concediesen a GIL durante el PIR nuevas licencias del AAS o el EPCGS, eso no permitiría deducir que GIL no obtuvo prestación alguna de dichos sistemas. GIL podría haberse acogido a los respectivos sistemas utilizando licencias concedidas antes del PIR. Al respecto cabe señalar que, aunque durante el PIR no se concedió al productor exportador que cooperó ninguna nueva licencia del AAS o del EPCGS, se averiguó que seguía recibiendo prestaciones con arreglo a dichos sistemas mediante el uso de licencias concedidas antes del PIR.
- (134) Según la solicitud de reconsideración, GIL se benefició de los mismos sistemas sujetos a medidas compensatorias que el productor exportador que cooperó. No hay información disponible que indique lo contrario. De hecho, en la investigación actual se puso de manifiesto que DDS y EPCGS, dos sistemas de los que GIL se había beneficiado y que fueron objeto de medidas compensatorias en la investigación inicial, siguieron existiendo y concediendo sus prestaciones al exportador que cooperó. Sobre la base de los hechos disponibles, anteriormente expuestos, y con arreglo al artículo 28 del Reglamento de base, se llegó a la conclusión de que durante el PIR la subvención siguió produciéndose a nivel nacional.

10. Conclusiones sobre la probabilidad de continuación de la subvención

- (135) Se constató que durante el PIR el productor exportador que cooperó siguió beneficiándose de la subvención sujeta a medidas compensatorias de las autoridades indias. En el considerando 134 se estableció asimismo que la subvención había seguido produciéndose a nivel nacional.
- (136) Los sistemas de subvenciones sujetas a medidas compensatorias conceden prestaciones recurrentes y nada indica (excepto en el caso del FMS, que fue inmediatamente sustituido por el MEIS) que en el futuro próximo se vayan a suprimir dichos sistemas o que el productor exportador que cooperó vaya a dejar de beneficiarse de los mismos. Más bien al contrario, durante el PIR se procedió a renovar dichos sistemas en el marco de la Política de comercio exterior 2015-2020, que seguirá vigente hasta marzo de 2020. Además, se recuerda que tras el PIR, i) aumentó el tipo de subvención del MEIS, como queda establecido en los considerandos 96 y 100; y ii) se reactivó la subvención del sistema de créditos a la exportación, como queda establecido en el considerando 116. A esto se añade que todo exportador puede acogerse a varios de los sistemas de subvención.
- (137) También se examinó si las exportaciones a la Unión alcanzarían volúmenes significativos en el caso de que se levantasen las medidas. Con este fin, se analizaron los siguientes elementos: la capacidad de producción y la capacidad disponible en la India, las exportaciones de la India a otros terceros países y el atractivo del mercado de la Unión.
- (138) Como se menciona en el considerando 30, solo cooperó un productor exportador de la India, lo que representa únicamente la mitad de la capacidad de producción total de la India. De ahí que las conclusiones presentadas en las siguientes secciones se basen en los hechos disponibles de conformidad con el artículo 28 del Reglamento de base. A este respecto, la Comisión utilizó la información facilitada por el productor exportador que cooperó, la solicitud de reconsideración por expiración, la base de datos de las Naciones Unidas, las estadísticas de la Dirección General de Inteligencia Comercial y Estadísticas (*Directorate General of Commercial Intelligence and Statistics*, «DGICIS») facilitadas por el GdI y la información disponible públicamente.

10.1. Capacidad de producción y capacidad disponible

- (139) Sobre la base de la información financiera pública y los datos contrastados de HEG, el productor exportador que cooperó ⁽¹⁾, ⁽²⁾, los dos productores indios aumentaron en un 27 % su capacidad de producción tras la anterior reconsideración por expiración mencionada en el considerando 4. Al final del PIR, la capacidad de producción total de la India se elevaba a 160 000 toneladas al año, divididas a partes iguales entre los dos productores ⁽³⁾. Además, en la investigación se averiguó que los productores exportadores indios probablemente seguirían aumentando su capacidad si aumentase la demanda ⁽⁴⁾.
- (140) Durante el PIR, el volumen de producción de los dos productores indios osciló entre 110 000 y 120 000 toneladas. Teniendo en cuenta todo lo anterior, se estimó que la capacidad disponible total india oscilaría entre 40 000 y 50 000 toneladas, lo que representaría entre un 29 % y un 36 % del consumo de la Unión durante el PIR.
- (141) El aumento de capacidad se produjo al mismo tiempo que un descenso del consumo de SEG en la India y en todo el mundo. Los SEG se utilizan principalmente en la siderurgia eléctrica y, más concretamente, en las acerías para fundir chatarra de acero. Por lo tanto, la evolución del consumo de SEG está en correlación con la evolución de la producción de acero eléctrico, que sigue una tendencia similar. En la investigación se puso de manifiesto que la producción de acero eléctrico en la India y en todo el mundo había disminuido entre 2012 y el PIR ⁽⁵⁾, mientras que la capacidad de producción de SEG de la India había aumentado.
- (142) A finales de noviembre de 2014, las autoridades indias impusieron medidas antidumping sobre las importaciones de SEG procedentes de China ⁽⁶⁾. Se espera que los productores indios aumenten su cuota de mercado en el mercado nacional.

⁽¹⁾ http://www.google.be/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKewiq6H2u9_QAhWEzRoKHYUwBVEQFggfMAA&url=http%3A%2F%2Fheg ltd.com%2Fwebmaster%2FdownloadFile.aspx%3Fd%3D.%2Fuploads%2FFinance%2F70Results_Release.pdf&usq=AFQjCNGMpUymLm4BNOjIMmolLDgwSGgcDw

⁽²⁾ http://content.icidirect.com/mailimages/IDirect_GraphiteIndia_Q1FY16.pdf

⁽³⁾ <http://heg ltd.com/> y <http://www.graphiteindia.com/>

⁽⁴⁾ <http://heg ltd.com/WEBMASTER/DownloadFile.aspx?D=../Uploads/Newsletter/News9.pdf>

⁽⁵⁾ <https://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>

⁽⁶⁾ http://www.dgtr.gov.in/sites/default/files/adfin_Graphite_Electrodes_diameters_ChinaPR.pdf

10.2. Exportaciones a terceros países

- (143) Tomando como base los estados financieros públicos, se constató que los dos productores exportadores indios estaban orientados hacia la exportación ⁽¹⁾, ⁽²⁾, ya que durante el PIR exportaron aproximadamente un 60 % de su producción total.
- (144) La Unión siguió siendo un lugar de destino de importancia para HEG, el productor exportador que cooperó, a pesar de las medidas en vigor. Durante el PIR, las exportaciones de HEG representaron entre el 10 % y el 17 % del valor de sus ventas totales y entre el 10 % y el 20 % del volumen. Durante el PIR, GIL, la empresa india que no cooperó, exportó volúmenes muy bajos a la Unión. Sin embargo, estas cifras deben considerarse teniendo en cuenta los derechos antidumping y compensatorios aplicables a GIL (15,7 % en total) en comparación con los aplicables a HEG (7 % en total).
- (145) Para establecer los volúmenes de exportación de la India a los mercados de otros terceros países se utilizó la base de datos de las Naciones Unidas, ya que no se disponía de fuentes más fiables. Según esta base de datos, entre 2012 y 2013 las exportaciones a otros terceros países aumentaron un 43 %, para luego disminuir un 38 % en 2014 y 2015 en comparación con 2013. Entre 2012 y el PIR, el volumen global de exportación disminuyó (un 10 %). Los principales destinos de las exportaciones indias en 2015 fueron los Estados Unidos, Arabia Saudí, Irán, Turquía, los Emiratos Árabes Unidos, la República de Corea y Egipto. Entre 2012 y 2015, aumentaron las exportaciones indias a algunos de estos destinos (por ejemplo, Arabia Saudí, los Emiratos Árabes Unidos y los Estados Unidos), mientras que disminuyeron las destinadas a otros países (Irán, Turquía, República de Corea y Egipto), con un descenso del 9 % en su conjunto.
- (146) Aunque en 2012 Rusia fue el tercer mercado de exportación de los productores indios en términos de volumen, cuando Rusia impuso un derecho *ad valorem* sobre las importaciones de SEG procedentes de la India, derecho que oscilaba entre un 16,04 % y un 32,83 % en diciembre de 2012 ⁽³⁾, las exportaciones de la India a Rusia pasaron de 4 415 toneladas a 638 toneladas en 2015, lo que supone un descenso del 86 %.
- (147) La información sobre volúmenes de exportación procedente de la base de datos de la Naciones Unidas se pudo contrastar con las estadísticas de la DGCI, que mostraban tendencias similares a la observada en la base de datos de las Naciones Unidas.
- (148) Además, los volúmenes de exportación a otros terceros países de HEG, el productor exportador que cooperó, también siguieron tendencias similares, es decir: los volúmenes de exportación a otros terceros países aumentaron de 2012 a 2013 y disminuyeron de 2014 hasta el PIR, mientras que la tendencia global durante el período considerado fue a la baja. Cabe señalar que, a pesar de esta disminución de los volúmenes de exportación, el nivel global siguió siendo considerable durante el PIR y se situó entre 20 000 toneladas y 30 000 toneladas.
- (149) Respecto a los niveles de los precios de exportación, la investigación, basada en la base de datos de las Naciones Unidas, puso de manifiesto que los precios de exportación indios a determinados países (por ejemplo, los Estados Unidos y la República de Corea), que, por término medio, solían ser más bajos que los precios de la UE entre 2012 y 2014, habían aumentado en 2015 para situarse aproximadamente en el mismo nivel que los precios de la UE. Además, los precios de exportación indios a otros países (por ejemplo, Arabia Saudí), que entre 2012 y 2014 eran más bajos que los precios de la UE, habían aumentado en 2015 a un nivel más elevado que los precios de la UE. A esto se añade que los precios de las exportaciones indias a determinados países (por ejemplo, Turquía) siguieron siendo más bajos que los precios de la UE durante todo el período considerado. Cabe señalar, no obstante, que en esta base de datos no se distingue entre diferentes tipos de productos y que, por lo tanto, la fiabilidad que pueda tener una comparación de precios realizada con los datos de esta base es limitada.
- (150) El análisis de la información sobre los precios de exportación a otros terceros países del productor exportador que cooperó muestra que, durante 2012 y 2014 los precios medios en el mercado de la Unión fueron más elevados que los precios medios de HEG en los mercados de otros terceros países (tras ajustar los datos tomando como base el año natural, ya que estaban basados en el ejercicio presupuestario), mientras que durante el PIR los precios medios en el mercado de la Unión fueron más bajos que los precios medios de HEG en los mercados de otros terceros países.
- (151) No se dispuso de otros datos que permitiesen establecer con precisión los niveles de precios aplicados por los productores exportadores indios en los mercados de otros terceros países.

⁽¹⁾ http://hegltd.com/pdf/HEGLtd_Q1_FY_16_Investors_Presentation.pdf

⁽²⁾ http://www.graphiteindia.com/View/investor_relation.aspx (véase GIL Q3 FY2015 Earnings Presentation.pdf, p. 14).

⁽³⁾ http://www.eurasiancommission.org/_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3805&print=1

10.3. *Atractivo del mercado de la Unión*

- (152) El atractivo del mercado de la Unión quedó demostrado por el hecho de que, a pesar de los derechos antidumping y compensatorios vigentes, los SEG indios siguieron llegando al mercado de la Unión. Durante el período considerado, la India siguió ocupando el segundo puesto entre los países que más exportaban a la Unión después de la República Popular China («China»). A pesar del descenso registrado entre 2012 y el PIR, las exportaciones a la Unión de la India mantuvieron unos volúmenes y unas cuotas de mercado considerables, como se explica a continuación en el considerando 179.
- (153) La posible evolución de las ventas de exportación a la Unión en caso de que las medidas dejaran de tener efecto debe considerarse en el contexto de una disminución global del consumo de SEG en la India y en todo el mundo, junto con la capacidad disponible en la India. Lo más probable es que aumentase la presión que pesa sobre los productores exportadores indios para explorar nuevos mercados de exportación, especialmente si se considera su modelo empresarial, orientado a la exportación. Por lo tanto, si se derogasen las medidas y, en consecuencia, el acceso al mercado de la Unión estuviese exento de derechos antidumping o compensatorios, es ciertamente muy probable que gran parte de la capacidad disponible se utilizase para exportar al mercado de la Unión. Especialmente, teniendo en cuenta que en la investigación se puso de manifiesto que, aunque las exportaciones indias habían aumentado en 2015 en algunos mercados de exportación (por ejemplo, Arabia Saudí, los Emiratos Árabes Unidos y los Estados Unidos), el total de las exportaciones de la India a los mercados de otros terceros países registraron una tendencia descendente. Esto indica que en determinados terceros países parece haber una capacidad limitada para absorber más cantidades de exportaciones.
- (154) Además, como se menciona en el considerando 146, Rusia ha impuesto derechos antidumping sobre las importaciones de SEG procedentes de la India. Así pues, el acceso de los productores exportadores indios a este mercado es limitado y es imposible aumentar o redirigir sus volúmenes de exportación a Rusia, como quedó reflejado en el descenso de las exportaciones con destino a este país que tuvo lugar a partir de 2012.
- (155) Teniendo en cuenta todo esto, si las medidas dejaran de tener efecto, es probable que los productores exportadores indios sigan exportando cantidades significativas a la Unión e incluso que aumenten sus volúmenes de exportación actuales, vista su considerable capacidad disponible. En efecto, es probable que esto sea así en el caso del productor exportador que cooperó, que se verá incentivado para aumentar aún más su presencia, ya considerable, en el mercado de la Unión, y aún más en el caso del productor exportador que no cooperó, cuyos niveles de derechos son más elevados que los del productor exportador que cooperó y que prácticamente había dejado de exportar al mercado de la Unión.

10.4. *Conclusión sobre la probabilidad de continuación de la subvención*

- (156) El anterior análisis pone de manifiesto que i) durante el PIR, las importaciones subvencionadas indias siguieron llegando al mercado de la Unión en cantidades significativas; ii) los sistemas de subvención seguirán estando disponibles en un futuro próximo; iii) los dos productores indios están orientados a la exportación y tienen capacidad disponible, que podrían usar para aumentar los volúmenes de exportación a la Unión; iv) el consumo mundial registra una tendencia a la baja, con lo que se reducen las posibilidades de exportar a determinados mercados de otros terceros países; v) la existencia de medidas antidumping en Rusia contra los SEG indios limita las posibilidades de exportación de que disponen los productores exportadores indios. Por lo tanto, si se levantasen las medidas, es probable que los SEG indios sigan llegando al mercado de la Unión en cantidades considerables y a precios subvencionados.
- (157) Teniendo en cuenta todo lo anterior y con arreglo al artículo 18, apartado 3, del Reglamento de base, la Comisión llegó a la conclusión de que existe la probabilidad de que continúe la subvención si las medidas vigentes dejaran de tener efecto.
- (158) Tras la divulgación de la información, HEG, el único productor exportador indio que cooperó, alegó que la Comisión no había considerado los hechos correspondientes al período posterior al PIR en su evaluación de la probabilidad de la continuación de la subvención. A este respecto, el productor exportador indio que cooperó alegó que, al aplicar al artículo 28 del Reglamento de base, la Comisión no había tenido en cuenta el hecho de que GIL, el otro productor indio de SEG, había invertido en una instalación de fabricación en la Unión, a saber: Graphite Cova GmbH («GIL Cova»). HEG argumentó asimismo que GIL tenía un contrato estratégico a largo plazo para vender electrodos verdes cocidos (un producto semiacabado) a sus instalaciones de grafitización de GIL Cova. HEG también alegó que, debido a la inversión estratégica de GIL, la conclusión de la Comisión de que aumentarían las exportaciones procedentes de la India en la Unión era incorrecta y que la conclusión de que los dos productores indios tienen capacidad disponible para exportaciones está basada en meras suposiciones. HEG arguyó también que la expiración de las medidas no aumentaría el volumen de las importaciones en la Unión basándose en la tendencia descendente de las exportaciones procedentes de la India en la Unión (incluidas las exportaciones de HEG en la Unión) después del PIR.

- (159) Además, HEG alegó que sus planes para aumentar la capacidad de producción reposaban únicamente en las perspectivas de su presidente teniendo en cuenta la favorable situación económica de 2010. En consecuencia, en el informe anual de HEG sobre el ejercicio financiero que acabó el 31 de marzo de 2016, ya no había nuevas propuestas del consejo de administración para aumentar las capacidades.
- (160) En relación con la comparación de precios llevada a cabo por la Comisión en los considerandos 149 y 150 respecto de las exportaciones a los mercados de otros terceros países, HEG presentó un análisis de sus precios medios cif/cfr en otros cuatro terceros países en comparación con sus precios medios cif en la Unión y llegó a la conclusión de que, en general, aquellos eran más elevados que estos. Por eso, HEG alegó que el mercado de la Unión sería menos atractivo, en comparación con los otros, porque sus niveles de precios eran más bajos.
- (161) En cuanto a la alegación de HEG sobre la inversión de GIL en GIL Cova durante el período considerado GIL exportó un volumen muy bajo al mercado de la Unión. Sin embargo, se considera que esto no solo se debe a la inversión de GIL en GIL Cova, sino principalmente al elevado nivel de los derechos antidumping y compensatorios que se aplicaban a las exportaciones de GIL India a la Unión (15,7 % en total). Por lo tanto, en la hipótesis de que se derogasen las medidas antidumping y/o compensatorias, es probable que GIL reanudase sus exportaciones a la Unión a pesar de la inversión que ha hecho en GIL Cova, teniendo en cuenta también su capacidad disponible y el atractivo del mercado de la Unión descrito anteriormente en los considerandos 152 a 155.
- (162) Por lo que se refiere a la alegación de HEG en relación con la tendencia de las exportaciones tras el PIR, cabe destacar que dichas exportaciones se hicieron cuando estaban en vigor las medidas antidumping y compensatorias. Por lo tanto, aunque el volumen de las exportaciones de HEG después del PIR mostrase una tendencia a la baja, es probable que las exportaciones de HEG a la Unión aumentasen si se derogasen las medidas antidumping y compensatorias, habida cuenta de que, a pesar de las medidas vigentes, HEG ha seguido exportando al mercado de la Unión a precios objeto de un considerable dumping y muy subvencionados, de que su modelo de negocio está orientado hacia la exportación y de su capacidad disponible, cuyo aumento no está excluido en el caso de que en el futuro subiese la demanda de sus productos, como se expone en los considerandos 139 a 155.
- (163) Por otro lado, respecto a la intención de HEG de aumentar su capacidad, cabe destacar que, durante la visita de inspección *in situ* en 2016, HEG mostró al equipo encargado del asunto un cortometraje con una presentación general del grupo de HEG. Uno de los elementos presentados en este cortometraje fueron los futuros planes de la empresa para ampliar su capacidad de producción. Más aún, los representantes de la empresa explicaron durante la inspección *in situ* que, en ese momento, dichos planes estaban en suspenso porque la empresa no utilizaba plenamente su capacidad y por la disminución de la demanda mundial. Por lo tanto, en el caso de que se derogasen las medidas antidumping y compensatorias, es probable que aumentase la demanda de SEG indios en el mercado de la Unión y de que, en consecuencia HEG tuviese un incentivo para aumentar su capacidad con el fin de responder a la demanda.
- (164) Respecto de la alegación de HEG en relación con las diferencias de precio entre el mercado de la Unión y los mercados de otros terceros países, cabe destacar que la comparación llevada a cabo por la Comisión en los considerandos 149 y 150 está hecha entre los precios medios de los productores exportadores indios a los mercados de otros terceros países y los precios medios de los productores de la Unión en el mercado de la Unión, no los precios medios de los productores indios en el mercado de la Unión. Recuérdese que el precio medio de HEG en el mercado de la Unión es objeto de dumping a un nivel considerable, que subcotiza el precio medio de los productores de la Unión y, por lo tanto, no es adecuado para la comparación que nos ocupa.
- (165) En vista de lo expuesto, se rechazan las alegaciones de HEG.
- (166) Por lo tanto, se confirma la conclusión de la Comisión, según la cual es probable que continúe la subvención si se derogan las medidas.

D. PROBABILIDAD DE CONTINUACIÓN O REPARACIÓN DEL PERJUICIO

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

- (167) Durante el período de investigación de la reconsideración, ocho productores (dos empresas individuales y dos grupos) fabricaron el producto similar. Estos productores constituyen la «industria de la Unión» a tenor del artículo 9, apartado 1, del Reglamento de base.

2. Observaciones preliminares

- (168) Como se menciona en el considerando 141, la situación de la industria de los SEG está estrechamente relacionada con la de la siderurgia eléctrica, donde los SEG se usan en los hornos de acero eléctrico para fundir chatarra de acero. En este contexto, durante el período considerado predominaron condiciones de mercado negativas en la siderurgia eléctrica, con un descenso del consumo que también se reflejó en el consumo de SEG.
- (169) Habida cuenta de que en la India solo hay dos productores exportadores del producto afectado, los datos sobre importaciones de SEG procedentes de la India y de otros terceros países con destino a la Unión Europea no son datos exactos, con el fin de mantener la confidencialidad con arreglo al artículo 29 del Reglamento de base.

3. Consumo de la Unión

- (170) La Comisión estableció el consumo de la Unión sumando las siguientes cantidades:
- i) ventas de los productores de la Unión incluidos en la muestra, obtenidas tras comprobar las respuestas al cuestionario;
 - ii) ventas de los productores de la Unión no incluidos en la muestra que cooperaron; estos datos se obtuvieron a partir de la solicitud de reconsideración;
 - iii) ventas de los productores de la Unión no incluidos en la muestra que no cooperaron; estos datos se obtuvieron a partir de informes anuales;
 - iv) importaciones procedentes de la India; datos basados en la base de datos del artículo 14, apartado 6;
 - v) importaciones procedentes de todos los demás terceros países; datos basados en Eurostat (nivel de TARIC).
- (171) Con arreglo a lo anterior, la evolución del consumo de la Unión fue la siguiente:

Cuadro 2

Consumo de la Unión

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Consumo de la Unión (toneladas)	151 508	140 244	146 637	139 974
Índice (2012 = 100)	100	93	97	92

Fuente: respuestas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra, informes anuales del productor de la Unión que no cooperó, solicitud de reconsideración, Eurostat (nivel de TARIC), base de datos del artículo 14, apartado 6.

- (172) El consumo de la Unión disminuyó un 8 % a lo largo del período considerado. Más concretamente, el consumo de la Unión disminuyó un 7 % en 2013, recuperó un 4 % entre 2013 y 2014 y, a continuación, volvió a disminuir en un 5 % desde 2014 hasta el período de investigación de la reconsideración.
- (173) Como se menciona en los considerandos 141 y 168, el descenso global de la demanda fue el resultado de las condiciones de mercado negativas que predominaron en el sector del acero eléctrico, ya que los volúmenes de ventas de los sistemas de electrodos de grafito siguen la evolución del volumen de producción de acero en hornos eléctricos.
- (174) Tras la divulgación de la información, el productor exportador indio que cooperó alegó que, en el análisis de la cuota de mercado y del consumo, habría que tener en consideración las importaciones de los productores de la Unión procedentes de empresas vinculadas a ellos en los Estados Unidos, México, Japón y Malasia, que en los últimos tres años habían aumentado considerablemente.
- (175) Las importaciones de todos los demás terceros países fueron debidamente tenidas en cuenta cuando se calculó el consumo de la Unión, como se expone en el considerando 170, y por lo tanto se reflejaron debidamente en el consumo total. Por tanto, se rechazó el argumento.

4. Importaciones procedentes del país afectado

4.1. Volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes del país afectado

Cuadro 3

Volumen de las importaciones y cuota de mercado

País		2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
India	Volumen de las importaciones (toneladas)	9 000 — 10 000	5 000 — 6 000	7 000 — 8 000	6 500 — 7 500
	Volumen indizado de las importaciones (2012 = 100)	100	57	80	74
	Cuota de mercado (%)	6-7	3-4	5-6	4-5
	Cuota de mercado indizada	100	62	83	80

Fuente: base de datos del artículo 14, apartado 6.

- (176) Los volúmenes de las importaciones disminuyeron durante el período considerado. Registraron un marcado descenso en 2013 (un 43 %), repuntaron en 2014 y volvieron a disminuir en el período de investigación de la reconsideración. En total, se produjo una disminución del 26 % durante el período considerado.
- (177) La Comisión estableció la cuota de mercado de las importaciones tomando como base el consumo de la Unión que figura en el considerando 170.
- (178) La cuota de mercado siguió tendencias similares a los volúmenes de importaciones, es decir, se registró un descenso entre 2012 y 2013, un aumento entre 2013 y 2014, y un nuevo descenso entre 2014 y el período de investigación de la reconsideración. En total, en comparación con 2012, la cuota de mercado disminuyó 1,2 puntos porcentuales en el período de investigación de la reconsideración.
- (179) La cuota de mercado de las importaciones indias al comienzo del período considerado se situaba entre el 6 % y el 7 %. A finales del período de investigación de la reconsideración había disminuido y se situaba entre el 4 % y el 5 %.

4.2. Precios de las importaciones procedentes del país afectado

- (180) La Comisión estableció la tendencia de los precios de las importaciones indias a partir de datos registrados en la base de datos del artículo 14, apartado 6. En general, estaban en consonancia con los precios comunicados por el productor exportador que cooperó.
- (181) El precio medio de las importaciones en la Unión procedentes del país afectado evolucionó como sigue:

Cuadro 4

Precios de importación (*)

País		2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
India	Precios de importación (EUR/tonelada)	2 500 — 3 500	3 000 — 4 000	2 500 — 3 500	2 200 — 3 200
	Índice (2012 = 100)	100	105	89	86

(*) El precio medio no incluye los derechos antidumping/compensatorios en vigor.

Fuente: base de datos del artículo 14, apartado 6.

- (182) En general, los precios medios de importación disminuyeron un 14 % durante el período considerado. Los precios de importación aumentaron un 5 % entre 2012 y 2013, disminuyeron un 16 % en 2014 y siguieron disminuyendo un 3 % durante el PIR.

4.3. Subcotización de precios

- (183) La Comisión determinó la subcotización de precios durante el período de investigación de la reconsideración comparando i) la media ponderada de los precios de venta por tipo de producto que los productores de la Unión incluidos en la muestra cobraban a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados al precio franco fábrica; y ii) la correspondiente media ponderada de los precios por tipo de producto de las importaciones procedentes del productor indio que cooperó cobrados al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, establecidos sobre la base del cif (coste, seguro y transporte), con los ajustes oportunos para tener en cuenta los derechos antidumping/compensatorios y los costes posteriores a la importación.
- (184) 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 rebajas y descuentos. El resultado de la comparación se expresó como porcentaje del volumen de negocios de los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el período de investigación de la reconsideración.
- (185) La comparación puso de manifiesto, en el caso de un productor exportador que cooperó, unos márgenes medios ponderados de subcotización del 3 % en el mercado de la Unión durante el período de investigación de la reconsideración. Sin embargo, tras deducir de las cifras calculadas los derechos antidumping y compensatorios, el margen de subcotización se elevaría al 9 %. Respecto del productor exportador que no cooperó, durante el PIR solo se importó un volumen muy escaso, a pesar de lo cual la Comisión realizó una estimación de la subcotización. La Comisión concluyó que, si se dedujesen de las cifras calculadas los derechos antidumping y compensatorios vigentes, el margen de subcotización se elevaría al 12 %. Sin embargo, esta estimación reposa sobre un volumen de importación muy escaso y, debido a la falta de cooperación, no se tuvieron en cuenta los tipos de productos. Su fiabilidad es, por lo tanto, limitada.

4.4. Importaciones procedentes de otros terceros países

Cuadro 5

Volumen de las importaciones y cuota de mercado

País		2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Total de otros terceros países	Importaciones (toneladas)	33 000 — 35 000	30 000 — 32 000	34 000 — 36 000	30 000 — 32 000
	Índice	100	90	103	90
	Cuota de mercado (%)	22-23	22-23	24-25	22-23
	Precio (EUR/tonelada)	2 500 — 3 500	2 400 — 3 400	2 400 — 3 400	2 300 — 3 300
	Índice	100	98	89	92
China	Importaciones (toneladas)	14 000 — 15 000	11 000 — 12 000	16 000 — 17 000	14 000 — 15 000
	Índice	100	80	117	103
	Cuota de mercado (%)	9-10	8-9	11-12	10-11
	Precio (EUR/tonelada)	2 000 — 3 000	1 500 — 2 500	1 400 — 2 400	1 600 — 2 600
	Índice	100	94	90	99

País		2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Estados Unidos	Importaciones (toneladas)	3 000 — 4 000	4 000 — 5 000	4 200 — 5 200	4 200 — 5 200
	Índice	100	118	129	128
	Cuota de mercado (%)	2-3	3-4	3-4	3-4
	Precio (EUR/tonelada)	3 300 — 4 300	3 200 — 4 200	3 000 — 4 000	2 800 — 3 800
México	Importaciones (toneladas)	3 000 — 4 000	4 000 — 5 000	5 500 — 6 500	4 000 — 5 000
	Índice	100	127	165	119
	Cuota de mercado (%)	2-3	3-4	4-5	3-4
	Precio (EUR/tonelada)	3 800 — 4 800	3 900 — 4 900	3 900 — 4 900	4 000 — 5 000
Rusia	Importaciones (toneladas)	3 000 — 4 000	2 500 — 3 500	3 500 — 4 500	3 700 — 4 700
	Índice	100	70	101	103
	Cuota de mercado (%)	2-3	1-2	2-3	2-3
	Precio (EUR/tonelada)	3 000 — 4 000	2 800 — 3 800	2 500 — 3 500	2 100 — 3 100
Japón	Importaciones (toneladas)	4 500 — 5 500	3 000 — 4 000	3 000 — 4 000	2 000 — 3 000
	Índice	100	74	62	50
	Cuota de mercado (%)	3-4	2-3	2-3	1-2
	Precio (EUR/tonelada)	3 400 — 4 400	3 300 — 4 300	2 800 — 3 800	2 900 — 3 900
Otros terceros países	Importaciones (toneladas)	4 000 — 5 000	4 000 — 5 000	1 000 — 2 000	700 — 1 700
	Índice	100	104	25	19
	Cuota de mercado (%)	2-3	3-4	0,5-1,5	0,5-1,5
	Precio (EUR/tonelada)	2 600 — 3 600	2 000 — 3 000	1 900 — 2 900	1 600 — 2 600
	Índice	100	83	78	72

Fuente: Eurostat (nivel de TARIC).

- (186) En consonancia con el descenso del consumo, el volumen de las importaciones procedentes de todos los demás terceros países se descendió un 10 % entre 2012 y el PIR. Durante el período considerado, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de todos los demás terceros países se situó entre el 22 % y el 23 %. Las importaciones procedían principalmente de China, los Estados Unidos, México, Rusia y Japón, que fueron los únicos países cuyas cuotas de mercado individuales eran superiores al 1 % durante el PIR.
- (187) Los precios de las importaciones procedentes de los Estados Unidos, Japón y México eran superiores a los precios de los exportadores indios y los de los productores de la Unión. Durante el período considerado, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de los Estados Unidos y México aumentó en menos de un punto porcentual. Durante el período considerado, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de Japón disminuyó 1,5 puntos porcentuales.
- (188) Los precios de las importaciones procedentes de China y de Rusia eran inferiores a los precios de los exportadores indios y los de los productores de la Unión (excepto en el caso de Rusia en 2012). Según la información facilitada por la industria de la Unión en la solicitud de reconsideración, una parte de las importaciones procedentes de China consiste en SEG de pequeño diámetro (inferior a 400 milímetros), mientras que la mayoría de las importaciones indias y la producción de la industria de la Unión consiste en SEG de gran diámetro ⁽¹⁾ (superior a 400 milímetros), que son más caros.
- (189) La cuota de mercado de las importaciones chinas aumentó en un punto porcentual a lo largo del período considerado y se situó entre el 10 % y el 11 % durante el PIR, mientras que la cuota de mercado de las importaciones procedentes de Rusia solo se situó entre el 2 % y el 3 % durante el PIR. A lo largo del período considerado aumentó 0,3 puntos porcentuales. Sin embargo, este aumento no se hizo en detrimento de la cuota de mercado de la industria de la Unión, la cual, como se expone en el considerando 202, aumentó 1,9 puntos porcentuales durante el período considerado.
- (190) En conclusión, no fue posible establecer claramente las repercusiones de las importaciones procedentes de China y de Rusia, porque los datos disponibles de las estadísticas de importaciones no distinguían entre distintos tipos de productos y, por lo tanto, no se pudo llevar a cabo una comparación válida de precios por tipos de productos, como sí fue posible en el caso de la India si se partía de la información detallada facilitada por el productor exportador que cooperó.

5. Situación económica de la industria de la Unión

5.1. Observaciones generales

- (191) De conformidad con el artículo 8, apartado 4, del Reglamento de base, el examen de los efectos de las importaciones subvencionadas en la industria de la Unión incluyó una evaluación de todos los indicadores económicos que influyeron en el estado de dicha industria durante el período considerado.
- (192) Tal como se indicó en el considerando 14, se utilizó el muestreo para determinar el posible perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (193) Para determinar el perjuicio, la Comisión distinguió entre indicadores de perjuicio macroeconómicos y microeconómicos. La Comisión evaluó los indicadores macroeconómicos basándose en los datos contenidos en la solicitud de reconsideración, los informes anuales del productor de la Unión que no cooperó y las respuestas comprobadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra. Los datos se referían a todos los productores de la Unión. La Comisión evaluó los indicadores microeconómicos basándose en los datos contenidos en las respuestas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra. Los datos se referían a los productores de la Unión incluidos en la muestra. Se consideró que estos dos conjuntos de datos eran representativos de la situación económica de la industria de la Unión.
- (194) Los indicadores macroeconómicos son los siguientes: producción, capacidad de producción, utilización de la capacidad, volumen de ventas, cuota de mercado, crecimiento, empleo, productividad, magnitud del margen de subvención y recuperación con respecto a prácticas de subvención anteriores.
- (195) 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.
- (196) Se consideró que estos dos grupos de datos eran representativos de la situación económica de la industria de la Unión.

⁽¹⁾ Los electrodos de grafito de pequeño o gran diámetro están incluidos en los mismos códigos TARIC.

5.2. Indicadores macroeconómicos

a) Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

- (197) Durante el período considerado, la producción, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad totales de la Unión evolucionaron como se indica a continuación:

Cuadro 6

Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad de los productores de la Unión

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Volumen de producción (toneladas)	235 915	235 502	241 623	221 971
Índice (2012 = 100)	100	100	102	94
Capacidad de producción (toneladas)	297 620	297 245	299 120	290 245
Índice (2012 = 100)	100	100	101	98
Utilización de la capacidad (%)	79	79	81	76

Fuente: solicitud de reconsideración, informes anuales del productor de la Unión que no cooperó y respuestas comprobadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (198) El volumen de producción aumentó un 6 % durante el período considerado. Más concretamente, primero aumentó un 2 % hasta 2014, para después disminuir un 8 % en el período de investigación de la reconsideración en comparación con 2014.
- (199) La capacidad de producción disminuyó un 2 % a lo largo del período considerado.
- (200) A consecuencia de la disminución del volumen de producción, la utilización de la capacidad disminuyó 3 puntos porcentuales durante el período considerado.

b) Volumen de ventas y cuota de mercado

- (201) Durante el período considerado, el volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión evolucionaron como se indica a continuación:

Cuadro 7

Volumen de ventas y cuota de mercado de los productores de la Unión

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Volumen de ventas en el mercado de la Unión (toneladas)	107 655	103 779	103 704	102 123
Índice (2012 = 100)	100	96	96	95
Cuota de mercado (%)	71,1	74,0	70,7	73,0

Fuente: solicitud de reconsideración, informes anuales del productor de la Unión que no cooperó y respuestas comprobadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

(202) Las ventas totales de la industria de la Unión en el mercado de la Unión descendieron aproximadamente un 5 % durante el período considerado. La cuota de mercado de la industria de la Unión experimentó fluctuaciones durante el período considerado: en 2013, aumentó 2,9 puntos porcentuales, mientras que en 2014 disminuyó 3,3 puntos porcentuales para luego volver a aumentar 2,3 puntos porcentuales durante el período de investigación de la reconsideración. En total, la cuota de mercado de la industria de la Unión aumentó 1,9 puntos porcentuales durante el período considerado.

(203) Tras la divulgación de la información, el productor exportador indio que cooperó alegó que habría que tener en cuenta las importaciones de los productores de la Unión procedentes de empresas vinculadas a ellos en los Estados Unidos, México, Japón y Malasia a la hora de establecer la cuota de mercado de la industria de la Unión. Sin embargo, la cuota de mercado de la industria de la Unión se calcula sobre la base de las ventas de su producción propia en el mercado de la Unión. Las importaciones de la industria de la Unión no se tienen en cuenta porque, si se hiciera, causarían una distorsión de la panorámica global, dado que las importaciones se contarían dos veces: primero, como importación y, segundo, como venta de la industria de la Unión. Por tanto, se rechazó este argumento.

c) Crecimiento

(204) Entre 2012 y el PIR, el consumo de la Unión disminuyó un 8 %. El volumen de ventas de la industria de la Unión disminuyó un 5 %, lo que, no obstante, se tradujo en un aumento de la cuota de mercado de 1,9 puntos porcentuales.

d) Empleo y productividad

(205) Durante el período considerado, el empleo y la productividad evolucionaron como se indica a continuación:

Cuadro 8

Empleo y productividad de los productores de la Unión

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Número de empleados	1 526	1 539	1 475	1 523
Índice (2012 = 100)	100	101	97	100
Productividad (toneladas/empleado)	155	153	164	146
Índice (2012 = 100)	100	99	106	94

Fuente: solicitud de reconsideración, informes anuales del productor de la Unión que no cooperó y respuestas comprobadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

(206) Durante el período considerado, el empleo de la industria de la Unión permaneció más o menos en el mismo nivel. El descenso de la producción (descenso de un 6 % a lo largo del período considerado) hizo que también bajase la productividad durante el mismo período.

e) Magnitud del margen de subvención y recuperación con respecto a prácticas de subvención anteriores

(207) La investigación estableció que las importaciones de SEG procedentes de la India seguían entrando en el mercado de la Unión a precios subvencionados. El margen de subvención establecido para la India durante el período de investigación de la reconsideración era muy superior al nivel *de minimis* descrito en el considerando 130. Esto coincidió con un descenso de los precios de importación en comparación con 2012. No obstante, la industria de la Unión pudo beneficiarse de las medidas compensatorias vigentes y mantener e incluso aumentar ligeramente su cuota de mercado.

5.3. Indicadores microeconómicos

f) Precios y factores que inciden en los precios

- (208) En el período considerado los precios medios de venta de la industria de la Unión a clientes no vinculados en la Unión evolucionaron como se indica a continuación:

Cuadro 9

Precios medios de venta en la Unión y coste unitario

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Precio de venta unitario medio en la Unión (EUR/tonelada)	3 784	3 468	2 997	2 825
Índice (2012 = 100)	100	92	79	75
Coste unitario de producción (EUR/tonelada)	3 357	3 116	2 776	2 745
Índice (2012 = 100)	100	93	83	82

Fuente: respuestas comprobadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (209) El precio de venta unitario medio de la industria de la Unión a clientes no vinculados en la Unión descendió constantemente un 25 % hasta alcanzar los 2 825 EUR/tonelada en el PIR. La industria de la Unión tuvo que revisar sus precios a la baja para tener en cuenta la disminución general de los precios de venta en el mercado de los SEG, debido a la disminución de la demanda en el sector del acero eléctrico.
- (210) El coste medio de producción de la industria de la Unión disminuyó todavía más, un 18 %, durante el período considerado. El factor más importante que influyó en el descenso del coste unitario de producción fue la disminución del precio de las materias primas.
- (211) Tras la divulgación de la información, el productor exportador indio que cooperó alegó que el precio mundial de las materias primas había disminuido más que el coste de las materias primas contraído por la industria de la Unión a lo largo del período considerado. Por lo tanto, la industria de la Unión no fue eficiente en el abastecimiento de materias primas y su viabilidad resultaba dudosa.
- (212) En la investigación se averiguó que la industria de la Unión se abastecía de materias primas en todo el mundo de empresas vinculadas y no vinculadas a un nivel de precios parecido y no había indicación alguna de faltas de eficiencia en el abastecimiento de materias primas. Como no se presentaron otras pruebas en apoyo de esta alegación, se rechazó.

g) Costes laborales

- (213) Durante el período considerado, los costes laborales evolucionaron como se indica a continuación:

Cuadro 10

Costes laborales medios por empleado

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Coste laboral medio por empleado (EUR/empleado)	66 111	66 842	67 113	67 253
Índice (2012 = 100)	100	101	102	102

Fuente: respuestas comprobadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

(214) Durante el período considerado, los costes laborales medios por trabajador aumentaron ligeramente un 2 %.

h) Existencias

(215) En el período considerado, las existencias evolucionaron como se indica a continuación:

Cuadro 11

Existencias

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Existencias al cierre	8 952	8 821	13 770	18 465
Índice (2012 = 100)	100	99	154	206
Existencias al cierre en porcentaje de la producción (%)	6	5	7	11

Fuente: respuestas comprobadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

(216) El nivel de existencias de cierre de la industria de los productores de la Unión incluidos en la muestra aumentó más del doble, en términos absolutos, durante el período considerado. En el PIR, el nivel de existencias representaba alrededor del 11 % de su producción.

i) Rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital

(217) Durante el período considerado, la rentabilidad, el flujo de caja, las inversiones y el rendimiento de las inversiones evolucionaron como se indica a continuación:

Cuadro 12

Rentabilidad, flujo de caja, inversiones y rendimiento de las inversiones

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (en % del volumen de ventas)	11,3	10,2	7,4	2,8
Flujo de caja (EUR)	47 981 432	46 443 978	30 426 147	31 283 121
Índice (2012 = 100)	100	97	63	65
Inversiones (EUR)	25 293 559	23 133 505	21 672 869	12 313 975
Índice (2012 = 100)	100	91	86	49
Rendimiento de las inversiones (%)	16,5	13,9	10,1	3,9

Fuente: respuestas comprobadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

(218) La Comisión estableció la rentabilidad de la industria de la Unión 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 correspondiente a esas ventas. La rentabilidad de la industria de la Unión disminuyó gradualmente del 11,3 % en 2012 al 2,8 % durante el PIR, lo que supone un descenso de 8,5 puntos porcentuales.

- (219) Tras la divulgación de la información, el productor exportador indio que cooperó alegó que el descenso en la rentabilidad de los productores de la Unión estaba causado por sus elevados gastos fijos administrativos y de ventas.
- (220) En la investigación se averiguó que el coste unitario de producción había bajado durante el período considerado, como se indica en el considerando 210. Esta disminución del coste unitario de producción también afectaba a los gastos administrativos y de ventas, aunque la mayor parte del coste se debiese a las materias primas. Por tanto, se rechazó el argumento.
- (221) El flujo de caja neto es la capacidad del productor de la Unión de autofinanciar sus actividades. El flujo de caja neto disminuyó un 35 % en el período considerado. Este considerable descenso del flujo de caja se explica principalmente por un descenso significativo de la rentabilidad, según se ha explicado en el considerando 218.
- (222) Durante el período considerado, el flujo anual de inversiones en el producto afectado realizadas por la industria de la Unión se redujo en más de la mitad, pasando de 25 millones EUR en 2012 a 12 millones EUR en el PIR.
- (223) Tras la divulgación de la información, el productor exportador indio que cooperó alegó que la disminución de las inversiones solo se podía deber a la contracción de la demanda y a los excesos de capacidad mundiales en la fabricación de SEG.
- (224) Es verdad que, como queda expuesto en el considerando 172, en la investigación se puso de manifiesto que había habido un descenso del consumo de SEG durante el período considerado. Nótese, sin embargo, que las inversiones realizadas por la industria de la Unión en el producto afectado durante el PIR de la última reconsideración por expiración fueron el triple del nivel de inversión alcanzado durante el PIR de la reconsideración actual.
- (225) El rendimiento de las inversiones es el beneficio expresado en porcentaje del valor contable neto de las inversiones. El rendimiento de las inversiones derivado de la producción y la venta del producto similar disminuyó gradualmente del 16,5 % en 2012 al 3,9 % durante el PIR.

5.4. Conclusión sobre la situación de la industria de la Unión

- (226) La investigación puso de manifiesto que, a pesar de las medidas en vigor, la mayoría de los indicadores de perjuicio tuvieron una evolución negativa y que la situación económica y financiera de la industria de la Unión se había deteriorado durante el período considerado. Sin embargo, la industria de la Unión consiguió mantener e incluso aumentar ligeramente su cuota de mercado, lo que solo fue posible a expensas de conseguir niveles de beneficio más bajos.
- (227) Si bien todas estas evoluciones negativas se pueden explicar por el descenso del consumo, que en el período considerado bajó un 8 %, seguía habiendo una presencia constante de importaciones indias en el mercado de la Unión. Estas importaciones se vendían a precios más bajos que los precios de la industria de la Unión y subcotizaban dichos precios en un 3 % durante el PIR. Además, se averiguó que el margen de subcotización se elevaba al 9 %. Por lo tanto, las importaciones indias objeto de dumping y subvencionadas seguían ejerciendo presión sobre los precios. En efecto, la presión de los precios aumentó durante el PIR actual en comparación con la anterior reconsideración por expiración, en que la subcotización de los precios fue inferior al 2 %.
- (228) En este contexto de disminución del consumo y presión ejercida sobre los precios por importaciones objeto de dumping y subvencionadas, la industria de la Unión se vio obligada a bajar sus precios de venta. La consecuencia fue que sus beneficios, aunque seguían siendo positivos (2,8 %) durante el período de investigación de la reconsideración, se situaron por debajo del objetivo del 8 % establecido en la investigación inicial.
- (229) Tras la divulgación de la información, el productor exportador indio que cooperó alegó que, dado que la cuota de mercado de la industria de la Unión había aumentado un 2 %, los productores de la Unión se habían beneficiado considerablemente de la disminución de las importaciones indias. Según las alegaciones, la cuota de mercado de la industria de la Unión sería incluso más elevada si se tuviesen en cuenta las importaciones de la industria de la Unión procedentes de otros terceros países. Al mismo tiempo, la industria de la Unión se ha enfrentado a una fuerte competencia en precios de otras fuentes (en concreto, bajos precios de importación de China y Rusia). Por lo tanto, según la alegación, no había perjuicio que se pudiese atribuir a las importaciones indias como resultado de una supuesta cuota de mercado más baja de los productores de la Unión.
- (230) Ciertamente, en la investigación se puso de manifiesto un descenso de los volúmenes de importación y las cuotas de mercado de las importaciones procedentes de la India; sin embargo, como se expone en el considerando 227, las importaciones indias objeto de dumping y subvencionadas seguían ejerciendo presión sobre los precios, presión que incluso aumentó durante el actual PIR en comparación con la anterior reconsideración por expiración. Por tanto, se rechazó el argumento.

- (231) La misma parte interesada alegó también que la Comisión no había considerado el hecho de que las importaciones a bajo precio procedentes de China y Rusia son una de las principales causas de que los precios estén bajo presión en el mercado de la Unión y urgió a la Comisión para que llevase a cabo un análisis exhaustivo de dichas importaciones en relación con el producto objeto de consideración antes de determinar la probabilidad de reaparición del perjuicio a la industria de la Unión. Dicha parte alegó asimismo que algunos fabricantes chinos habían aumentado las importaciones de SEG de gran diámetro en el mercado de la Unión.
- (232) Por lo que se refiere a los precios de importación de SEG procedentes de China y Rusia, como se expone en los considerandos 188 y 190, debe recordarse lo siguiente: i) en el caso de las importaciones procedentes de estos países, no se pudo llevar a cabo una comparación válida de precios por tipos de productos, como sí fue posible en el caso de la India si se partía de la información detallada facilitada por el productor exportador que cooperó; ii) las estadísticas de que dispone la Comisión sobre las importaciones procedentes de estos países no permiten distinguir entre distintos tipos de productos; y iii) según la información facilitada por la industria de la Unión en la solicitud de reconsideración y confirmada por los usuarios, la mayoría de las importaciones procedentes de estos países consisten en SEG de menor diámetro, que son más baratos. Además, el productor exportador indio que cooperó no presentó pruebas en apoyo de su alegación relativa al aumento de las importaciones en la Unión de SEG de gran diámetro procedentes de China.
- (233) En cuanto a los volúmenes y las cuotas de mercado de las importaciones de SEG procedentes de China y Rusia, como ya se ha expuesto en el considerando 189, a lo largo del período considerado la cuota de mercado de las importaciones chinas aumentó en un punto porcentual, mientras que la cuota de mercado de las importaciones procedentes de Rusia aumentó en 0,3 puntos porcentuales. Estos aumentos no se hicieron en detrimento de la cuota de mercado de la industria de la Unión, la cual, como se expone en el considerando 189, aumentó 1,9 puntos porcentuales durante el período considerado. Por tanto, se rechazó el argumento.
- (234) La misma parte interesada alegó que la industria de la Unión no era eficiente en la fabricación de SEG de menor diámetro porque las ventas de estos productos representaban tan solo una parte de su volumen total de ventas.
- (235) Por lo general, las condiciones del mercado hacen que la oferta, y en concreto el tipo de producto vendido, evolucione con arreglo a la demanda. No se presentaron pruebas en apoyo de la alegación relativa a la ineficiencia de la industria de la Unión en la fabricación de SEG de menor diámetro, por lo que se rechazó el argumento.
- (236) La misma parte interesada alegó que no se habían analizado las repercusiones del aumento de las cantidades de importaciones a precios objeto de dumping procedentes de otros países, incluidas las importaciones de las empresas asociadas en los Estados Unidos, México, Malasia y Japón.
- (237) Como queda indicado anteriormente en el considerando 187, los precios de las importaciones procedentes de los Estados Unidos, Japón y México eran superiores a los precios de los exportadores indios y los de los productores de la Unión. Durante el período considerado, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de estos países aumentó 0,1 puntos porcentuales, y al final del PIR era inferior al 10 %. De la misma manera, la Comisión no tenía pruebas de que los precios de estos países fuesen objeto de dumping. Por tanto, se rechazó el argumento.
- (238) La misma parte interesada alegó que, al calcular los márgenes de subcotización y de venta con pérdidas por tipos, la Comisión había utilizado el número de control del producto («NCP»), en el que no se tenían en cuenta las materias primas utilizadas a pesar de su considerable repercusión en los costes y los precios. Si se comparasen los tipos de productos hechos con las mismas materias primas, el margen de subcotización se reduciría del 9 % al 8 %.
- (239) Es cierto que la diferencia en las materias primas no estaba reflejada en la estructura del NCP y que, por lo tanto, dicha diferencia no quedaba incluida en los márgenes de subcotización y de venta con pérdidas. Sin embargo, cuando se hizo una distinción entre los tipos de productos según las materias primas utilizadas para calcular los márgenes de subcotización y de venta con pérdidas, como sugirió la parte interesada a raíz de la divulgación de la información, el margen de subcotización declarado en el considerando 227 disminuyó solo en un punto porcentual para pasar al 8 %. Por lo tanto, dicha disminución no tuvo una repercusión sustancial en las conclusiones de la Comisión sobre el margen de subcotización durante el período de investigación de la reconsideración.
- (240) La misma parte interesada puso en tela de juicio el nivel del 8 % establecido para el objetivo de beneficios en la investigación inicial y alegó que los fabricantes de SEG se enfrentaban a pérdidas debidas a la caída en la demanda internacional de acero y que, por lo tanto, el objetivo de beneficios del 8 % ya no estaba justificado.

- (241) Cabe recordar que el nivel del objetivo de beneficio de las ventas del producto similar en el mercado de la Unión debería ser el que pudiera lograr razonablemente una industria de este tipo en el sector en condiciones normales de competencia, es decir, en ausencia de importaciones objeto de dumping o subvencionadas. A este respecto y como figura en el considerando 34 del Reglamento (CE) n.º 1628/2004, se efectuó un examen adecuado del nivel de beneficios de la industria de la Unión cuando la cuota de mercado de las importaciones subvencionadas estaba en su punto más bajo (esto es, en 1999). Por eso, se llegó a la conclusión definitiva de que el margen de beneficios que razonablemente podía considerarse que representaba la situación financiera de la industria de la Unión, sin tener en cuenta el perjuicio de la subvención procedente de la India, debería ser de un 8 % a efectos del cálculo del margen de perjuicio. Por tanto, se rechazó el argumento.
- (242) Teniendo en cuenta todo lo anterior, la Comisión llegó a la conclusión de que, durante el período de investigación de la reconsideración, la industria de la Unión se encontraba en una situación extremadamente frágil, atribuible en su mayor parte a las condiciones de mercado negativas y a la consiguiente caída del consumo. Por este motivo, la evaluación de la Comisión se centró en la probabilidad de reaparición del perjuicio ocasionado por las importaciones subvencionadas procedentes de la India.

6. Probabilidad de reaparición del perjuicio

- (243) Para establecer la probabilidad de reaparición del perjuicio si se derogasen las medidas contra la India, se analizaron los siguientes elementos: la capacidad de producción y la capacidad disponible en la India, las exportaciones de la India a otros terceros países y el atractivo del mercado de la Unión.
- (244) En el considerando 155, se llegó a la conclusión de que, si las medidas dejaran de tener efecto, es probable que los productores exportadores indios sigan exportando cantidades significativas a la Unión, que incluso aumenten sus volúmenes de exportación actuales y que dichas exportaciones se hagan a precios subvencionados.
- (245) Como se estableció en los considerandos 139 y 140, se ha estimado que, durante el PIR, la capacidad de la India se situó en torno a las 160 000 toneladas, mientras que se estima que la capacidad disponible se sitúa entre las 40 000 y las 50 000 toneladas, lo que representaría entre un 29 % y un 36 % del consumo de la Unión durante el mismo período. Además, como queda indicado en el considerando 139, los productores exportadores indios probablemente seguirían aumentando su capacidad si aumentase la demanda. Como se menciona en el considerando 142, a finales de noviembre de 2014, las autoridades indias impusieron medidas antidumping sobre las importaciones de SEG procedentes de China. En consecuencia, se espera que los productores indios aumenten su cuota de mercado en el mercado nacional.
- (246) Como consecuencia del atractivo del mercado de la Unión descrito en los considerandos 152 a 155, si se derogasen las medidas, al menos una parte de esta capacidad disponible se reorientaría con toda probabilidad hacia el mercado de la Unión. Asimismo, como se explica en el considerando 143, los productores indios están muy orientados a la exportación. En lo que respecta a los precios de los SEG, tal como queda expuesto en el considerando 149, se averiguó que, en algunos de los destinos de las exportaciones indias, había niveles de precios más elevados que los de la Unión. No obstante, si se tienen en cuenta las distintas gamas de productos, este dato no resta validez a la apreciación global de que la nueva capacidad se dirigirá al mercado de la Unión, ya que la fiabilidad de esta comparación de precios es limitada.
- (247) Como se indica en el considerando 146, en Rusia se habían impuesto medidas antidumping contra las importaciones indias de SEG y, durante el período considerado, las exportaciones de la India a Rusia descendieron considerablemente. Esto implica una limitación del acceso al tercer mercado principal de exportación para los productores exportadores indios y, si se tiene además en cuenta la capacidad disponible actual e incluso la posibilidad de que aumente, como se menciona en el considerando 245, hay una acusada probabilidad de que los productores exportadores indios aumenten considerablemente sus exportaciones del producto afectado al mercado de la Unión si las medidas dejasen de tener efecto.
- (248) Como queda establecido en el considerando 185, si no hubiese derechos antidumping y compensatorios, los precios de importación indios subcotizarían los precios de venta de la Unión en un 9 %. En el caso del productor exportador que no cooperó, se calculó que, si no hubiese derechos antidumping y compensatorios, el margen de subcotización se elevaría al 12 %. Esto indica cuál podría ser probablemente el nivel de precios de las importaciones procedentes de la India si se derogasen las medidas. Teniendo esto en cuenta, es probable que la presión sobre los precios aumentase considerablemente en el mercado de la Unión si se derogasen las medidas, con lo que empeoraría aún más la situación económica de la industria de la Unión.

- (249) En términos de volumen, es muy probable que la derogación de las medidas permitiese a los productores exportadores indios conquistar cuotas de mercado en el mercado de la Unión. En concreto, el productor exportador que no cooperó y al que actualmente se aplica el tipo de derecho más elevado del 15,7 % se vería fuertemente incentivado a reanudar las exportaciones al mercado de la Unión en cantidades significativas. Si esto ocurriese, la industria de la Unión tendría que hacer frente inmediatamente a un brusco descenso de sus volúmenes de ventas y su cuota de mercado.
- (250) Partiendo de esta base, si no hubiese medidas, los productores exportadores indios probablemente aumentarían su presencia en el mercado de la Unión en términos de volumen de las importaciones y cuotas de mercado a precios objeto de dumping y subvencionados que subcotizarían considerablemente los precios de venta de la industria de la Unión. Esto aumentaría la presión sobre los precios en el mercado de la Unión y tendría repercusiones negativas en la rentabilidad y la situación financiera de la industria de la Unión. También se vería deteriorada aún más la situación económica de la industria de la Unión.
- (251) Sobre la base de lo anterior, la Comisión ha llegado a la conclusión de que existe una gran probabilidad de reparación del perjuicio si se derogan las medidas.

E. INTERÉS DE LA UNIÓN

- (252) De conformidad con el artículo 31 del Reglamento de base, la Comisión examinó si el mantenimiento de las medidas compensatorias vigentes contra la India sería contrario al interés de la Unión en su conjunto. La determinación del interés de la Unión se basó en una estimación de los diversos intereses pertinentes, concretamente los de la industria de la Unión, los de los importadores y los de los usuarios.
- (253) Se recuerda que en la investigación inicial se consideró que la adopción de medidas no era contraria al interés de la Unión.
- (254) Se ofreció a todas las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista de conformidad con el artículo 31, apartado 2, del Reglamento de base.
- (255) En este contexto, la Comisión examinó si, independientemente de las conclusiones sobre la probabilidad de continuación de la subvención y de reparación del perjuicio, existían razones de peso que llevaran a concluir que a la Unión no le interesa mantener las medidas en vigor.

1. Interés de la industria de la Unión

- (256) Como queda expuesto en el considerando 226, las medidas permitieron a la industria de la Unión mantener sus cuotas de mercado. Asimismo, en el considerando 250 se concluye que la industria de la Unión probablemente experimentaría un deterioro de su situación si las medidas compensatorias aplicables a la India dejaran de tener efecto. Por lo tanto, puede concluirse que la continuación de las medidas contra la India redundaría en beneficio de la industria de la Unión.

2. Interés de los importadores y comerciantes

- (257) Como se menciona en el considerando 16, ningún importador cooperó ni se dio a conocer en la presente investigación. En consecuencia, nada indica que el mantenimiento de las medidas vaya a tener un efecto negativo en los importadores que contrarreste sus efectos positivos.

3. Interés de los usuarios

- (258) Como se menciona en el considerando 18, de los cincuenta y tres usuarios con los que se contactó, respondieron al cuestionario ocho. Cuatro de ellos habían utilizado SEG importados de la India. Sus importaciones representaban aproximadamente el 20 % de todas las importaciones del producto afectado procedentes de la India.
- (259) Se recuerda que en la investigación inicial se determinó que las repercusiones del establecimiento de las medidas no serían significativas para los usuarios. A pesar de la existencia de medidas durante diez años, los usuarios de la Unión siguieron obteniendo sus suministros, entre otros países, de la India. Los usuarios no presentaron información alguna que indicase que habían tenido dificultades para encontrar otras fuentes y la investigación tampoco puso de manifiesto que esto hubiese ocurrido.

- (260) Además, con respecto al efecto de la imposición de medidas sobre los usuarios, se recuerda que se concluyó en la investigación inicial que, dada la incidencia insignificante del coste de los SEG en las industrias usuarias, era improbable que cualquier incremento del coste tuviera un efecto apreciable sobre la industria usuaria. Estas conclusiones se vieron confirmadas en la actual reconsideración, ya que, tras la imposición de las medidas, no se hallaron indicios de lo contrario. Además, ninguno de los cuatro usuarios presentó argumento alguno contra el mantenimiento de las medidas.
- (261) Una federación de productores de acero —la federación de la siderurgia alemana (Wirtschaftsvereinigung Stahl)— se opuso a la continuación de las medidas alegando que habían creado una desventaja competitiva para los productores de acero de la Unión en comparación con los productores de acero de otras zonas en las que no se habían impuesto medidas sobre los SEG. La federación alegó asimismo que la continuación de las medidas permitiría a la industria de la Unión seguir teniendo una posición dominante. Sin embargo, de la evolución de las importaciones indias después de la imposición de las medidas se deduce claramente que las importaciones procedentes de la India continuaron durante el período considerado. Además, la investigación ha revelado que los SEG que llegan al mercado de la Unión proceden cada vez más de otros terceros países.
- (262) Sobre esta base, y en consonancia con las conclusiones de la investigación inicial, cabe esperar que el mantenimiento de las medidas no tenga repercusiones negativas significativas sobre los usuarios y, por tanto, no existen razones convincentes para concluir que a la Unión no le interese prorrogar las medidas existentes.

4. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (263) A la vista de lo expuesto, la Comisión ha llegado a la conclusión de que no existen razones de peso que afecten al interés de la Unión y que impidan la ampliación de las medidas compensatorias vigentes contra las importaciones desde la India.

F. MEDIDAS COMPENSATORIAS

- (264) Se informó a todas las partes interesadas de los principales hechos y consideraciones en función de los cuales se tenía la intención de mantener las medidas compensatorias vigentes. Asimismo, se les concedió un plazo para que pudieran presentar sus observaciones al respecto tras la divulgación de la información. Se tuvieron debidamente en cuenta las observaciones y los comentarios pertinentes.
- (265) Se deduce de las anteriores consideraciones que, con arreglo al artículo 18 del Reglamento de base, deben mantenerse las medidas compensatorias aplicables a las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India impuestas por el Reglamento de Ejecución (UE) n.º 1185/2010.
- (266) Tras la divulgación de la información, el productor exportador indio que cooperó solicitó a la Comisión que considerase la posibilidad de continuar las medidas durante un período de dos años. Sin embargo, en la investigación no se pusieron de manifiesto circunstancias excepcionales que justificasen limitar la duración de las medidas a dos años.
- (267) El tipo del derecho compensatorio aplicable a cada empresa individual que se establece en el presente Reglamento únicamente es aplicable a las importaciones del producto afectado producido por esas mismas empresas y, por lo tanto, por las personas jurídicas expresamente mencionadas. Las importaciones del producto afectado fabricado por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las específicamente mencionadas, no pueden beneficiarse de estos tipos y estarán sujetas al tipo de derecho aplicable a «todas las demás empresas».
- (268) Toda solicitud de aplicación individual del tipo de derecho compensatorio (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la persona jurídica o de la creación de una nueva persona jurídica productora o comercial) ha de dirigirse a la mayor brevedad a la Comisión ⁽¹⁾ junto con toda la información pertinente y, muy particularmente, toda la relativa al cambio de actividad de la empresa por lo que se refiere a la producción, a las ventas nacionales o a la exportación que dicho cambio de nombre o dicha creación de una nueva persona jurídica productora o comercial implique. En su caso, el presente Reglamento se modificará en consecuencia para actualizar la lista de empresas que se benefician de tipos de derecho individuales.

⁽¹⁾ Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, 1049 Bruselas, BÉLGICA.

(269) El presente Reglamento es conforme al dictamen del Comité creado por el artículo 15, apartado 1, del Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo ⁽¹⁾.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se impone un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de electrodos de grafito del tipo utilizado en hornos eléctricos, con una densidad aparente igual o superior a 1,65 g/cm³ y una resistencia eléctrica igual o inferior a 6,0 μ.Ω.m, actualmente clasificados en el código NC ex 8545 11 00 (código TARIC ex 8545 11 00 10), y de conectores utilizados para tales electrodos, actualmente clasificados en el código NC ex 8545 90 90 (código TARIC 8545 90 90 10), originarios de la India e importados juntos o por separado.

2. El tipo del derecho aplicable al precio neto franco en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, de los productos descritos en el apartado 1 y fabricados por las empresas enumeradas a continuación será el siguiente:

Empresa	Tipo del derecho (%)	Código TARIC adicional
Graphite India Limited (GIL), 31 Chowringhee road, Calcuta — 700016, Bengala Occidental	6,3	A530
HEG Limited, Bhilwara Towers, A-12, Sector-1, Noida — 201301, Uttar Pradesh	7,0	A531
Todas las demás empresas	7,2	A999

3. A menos que se especifique lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor 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.

Hecho en Bruselas, el 9 de marzo de 2017.

Por la Comisión
El Presidente
Jean-Claude JUNCKER

⁽¹⁾ Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Unión Europea (DO L 176 de 30.6.2016, p. 21).