

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

G/SG/N/8/IND/3
G/SG/N/9/IND/2
27 de enero de 1999
(99-0308)

Comité de Salvaguardias

Original: inglés

NOTIFICACIÓN EN VIRTUD DEL APARTADO b) DEL PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 12 DEL ACUERDO SOBRE SALVAGUARDIAS RELATIVA A LA CONSTATAción DE LA EXISTENCIA DE DAÑO GRAVE O AMENAZA DE DAÑO GRAVE A CAUSA DEL AUMENTO DE LAS IMPORTACIONES

INFORMACIÓN QUE DEBE NOTIFICARSE AL COMITÉ CUANDO SE PONGA FIN A UNA INVESTIGACIÓN EN MATERIA DE SALVAGUARDIAS SIN PROCEDER A LA APLICACIÓN DE MEDIDAS DE SALVAGUARDIA

INDIA

Se ha recibido de la Misión Permanente de la India la siguiente comunicación, de fecha 15 de enero de 1999.

Hacemos referencia a la comunicación de la India de fecha 6 de mayo de 1998, distribuida como documento de la OMC G/SG/N/6/IND/5, de fecha 12 de mayo de 1998, en el que se comunica la iniciación de una investigación en materia de salvaguardias relativa a las importaciones de "tableros duros (tableros de fibra de alta densidad)" a la India. El Director General (Salvaguardias) finalizó ya la investigación referida. En relación con ello, se adjunta una copia de la Notificación SG/INV/1/98, de fecha 12 de noviembre de 1998, que contiene las Constataciones finales del Director General (Salvaguardias) al respecto.

ÍNDICE

	<u>Página</u>
A. PROCEDIMIENTO	2
B. OPINIONES DE LOS PRODUCTORES NACIONALES	4
C. OPINIONES DE LOS EXPORTADORES	9
D. OPINIONES DE LOS IMPORTADORES	11
E. CONSTATAciones DEL DIRECTOR GENERAL	15
F. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	23

**DIRECTOR GENERAL (SALVAGUARDIAS)
5TH FLOOR, DRUM SHAPE BUILDING
I.P. BHAWAN, I.P. ESTATE
NUEVA DELHI-110002**

NOTIFICACIÓN

SG/INV/1/98

12 de noviembre de 1998

Asunto: Investigación en materia de salvaguardias con respecto a la importación de tableros duros (tableros de fibra de alta densidad) a la India - Constataciones finales

1. Habida cuenta de la Ley del Arancel de Aduanas, de 1975, y del Reglamento del Arancel de Aduanas (Establecimiento y percepción de los derechos de salvaguardia), de 1997.

A. PROCEDIMIENTO

2. El Aviso de iniciación de una investigación en materia de salvaguardias con respecto a la importación de tableros duros a la India se emitió el 24 de abril de 1998, con arreglo a una solicitud presentada por la All India Fibre Board Manufacturers Association (Asociación india de productores de tableros de fibra) y se publicó en el apartado i) de la sección 3 de la parte II de la edición extraordinaria de la Gaceta de la India del 24 de abril de 1998. También se envió copia del Aviso a todas las partes interesadas conocidas, a saber:

Asociación

The All India Fibre Board Manufacturers Association
C/o Jolly Board Ltd., Mumbai - 400020

Productores nacionales

- i) The Western India Plywoods Ltd., Kannur - 670010
- ii) Jolly Board Ltd., Mumbai - 400020
- iii) National Boards Ltd., Bangalore (con fábrica en Panikhaiti, Guwahati - 781026)

Importadores

- i) Sri Durga Enterprises, Chennai - 6000012
- ii) Rainbow Exports, Ghandhidham - 370201
- iii) Balaji Timber & Plywood, Chennai - 600007
- iv) Team Traders, Chennai - 600003
- v) Jai Mirror Industry, Chennai - 600112
- vi) Indomal Marketing P. Ltd., Chennai - 600007
- vii) Sri Krishan Timber Traders, Chennai - 600112
- viii) Mahaveer Agencies, Chennai - 600003
- ix) Indo Thai Enterprises, Chennai - 600040
- x) Gautam Glass, Hyderabad
- xi) Fibre Foils Ltd., Mumbai - 400093
- xii) Hindustan Electro Graphites Ltd., Bhopal - 462016

Exportadores

- i) Agro Lines Co. Ltd., Tailandia
- ii) Thai Cane Board Co. Ltd., Tailandia
- iii) Metro Fibre Co. Ltd., Bangkok
- iv) Masonite Africa Ltd., Sudáfrica

3. Se envió también una copia del Aviso a los siguientes países exportadores, por conducto de sus Embajadas en Nueva Delhi:

- a) Tailandia;
- b) Sudáfrica;
- c) Malasia;
- d) Italia; y
- e) Pakistán

4. En la misma fecha se enviaron también cuestionarios a los productores nacionales, los importadores y los exportadores mencionados, solicitándoseles que presentaran su respuesta a más tardar el 7 de junio de 1998. Se recibieron respuestas al Aviso y al cuestionario de las siguientes partes:

Productores nacionales

- i) M/s. Western India Plywoods, Kannur
- ii) M/s Jolly Board Ltd., Mumbai
- iii) M/s. National Boards Ltd., Bangalore

Importadores

- i) Sri Durga Enterprises, Chennai - 600112
- ii) Indo Thai Enterprises, Chennai - 600040

Exportadores

- i) M/s. Agro Lines Co. Ltd., Bangkok, Tailandia

5. Se recibió respuesta al Aviso de las siguientes entidades:

- a) M/s. Mahaveer Mirror Industries, Chennai - 600003
- b) M/s. System Building Technologists, Nueva Delhi
- c) M/s. Sejpal and Others, Mumbai - 400057

6. Se verificó la información considerada necesaria para la investigación, a cuyos efectos un equipo de funcionarios visitó las instalaciones de las siguientes empresas: M/s. National Board Ltd. Guwahati; M/s. Jolly Board Ltd., Mumbai; M/s. Western India Plywoods Ltd., Kannur; M/s. Mahaveer Mirror Industries, Chennai and M/s. Indo Thai Enterprises, Chennai. Se comunicó a las partes interesadas el resultado de la verificación realizada.

7. El 25 de septiembre de 1998 se celebró también audiencia pública, sobre la que se avisó a todas las partes interesadas el 28 de agosto de 1998. Se pidió a las partes que presentaran por escrito la información que habían expuesto en la audiencia pública de forma que llegara a la oficina del Director General (Salvaguardias) a más tardar el 6 de octubre de 1998 y que recogieran las copias de

las comunicaciones escritas de otras partes el 7 de octubre de 1998. Se pidió que las réplicas, si las hubiera, se presentaran a más tardar el 26 de octubre de 1998.

B. OPINIONES DE LOS PRODUCTORES NACIONALES

8. Los productores nacionales hicieron las siguientes observaciones principales:

a) **National Boards Limited, Bangalore**

- i) Son fabricantes de tableros duros, también denominados tableros de fibra de alta densidad (de grado A) de diversas especificaciones, elaborados por vía seca. El producto satisface las especificaciones ISI (IS 1658-1977). Su fábrica en Panikhaiti, Guwahati, está destinada a la fabricación de tableros duros ordinarios, para la que poseen la licencia industrial necesaria.
- ii) El producto se utiliza para paneles de revestimiento de muros y techos, tabiques, muebles, pizarras para escribir, tapas posteriores para aparatos de radio y televisión, caravanas, interiores de vagones de tren, puertas de caras lisas, construcciones temporarias para exposiciones, etc.
- iii) Fabrican y venden exclusivamente tableros duros de grado A.
- iv) Dado que los productos importados de grados B y C no pueden distinguirse de los del grado A, los clientes sustituyen los productos indios por los importados.
- v) Los productos importados son del mismo tipo.
- vi) La disminución de la producción y la erosión de los beneficios causadas por importaciones masivas en el período mayo-julio de 1997 les obligó a despedir trabajadores y a cerrar la planta durante algunos días. En total, se perdieron 24.824 días hombre de trabajo, incluidos trabajadores contratados.
- vii) La realización de ventas disminuyó considerablemente debido a que los exportadores fijaron precios inferiores. El precio de venta en abril/junio de 1997, de 10.426 Rs por tm con inclusión de los impuestos indirectos, pasó a 10.151 Rs por tm en enero/marzo de 1998 y continúa bajando.
- viii) Las existencias de la empresa aumentaron de 814 tm en 1996-1997 a 1.473 tm en 1997-1998, una situación exclusivamente atribuida al incremento de las importaciones.
- ix) En el período 1997-1998 hubo un súbito aumento de las importaciones de tableros duros que ocasionó la pérdida de la tercera parte de la cuota de mercado que poseían.
- x) Además de las inmensas cantidades de tableros duros que inundan el mercado indio, el valor sobre muelle de los tableros duros importados declinó progresivamente y varía actualmente entre 91,22 Rs y 83,91 Rs por plancha, incluidos los derechos de aduana. El valor sobre muelle es inferior a los precios ex fábrica, lo que obligó a la empresa a reducir aún más sus precios para poder permanecer en el mercado.

- xi) Como parte del plan de ajuste, la empresa prevé instalar una astilladora de bambú, que permitirá sustituir la leña por el bambú como materia prima, con lo que será posible alcanzar el objetivo de producción óptimo de 14.000 tm por año con respecto a una capacidad instalada de 15.000 tm por año.
- xii) Se logró sustituir con éxito el fenol por cardnol (15 por ciento), lo que disminuirá el costo de fabricación en 50 Rs por tm.

b) Western India Plywoods Ltd., Kannur (WIP)

- i) Fabrican tableros duros (también denominados tableros de fibra de alta densidad) por vía húmeda según diversas descripciones y de conformidad con la norma BIS 1658 de 1977. Además de tableros duros, fabrican madera terciada, madera densificada, muebles, plásticos reforzados con vidrio, resinas DAP y monómeros DAP.
- ii) Los tableros duros fabricados por esta empresa se utilizan en la industria automotriz para soportes para puertas, en la industria de la construcción para tabiques y techos y en la fabricación de calzado, muebles, etc. La empresa trata directamente con los usuarios industriales, ya que éstos dan instrucciones específicas y detalladas en función de sus necesidades, que varían de un encargo a otro. Desde su creación, ha abastecido a Maruti y a otros fabricantes de automotores, satisfaciendo exigencias muy elevadas. A menudo las especificaciones son mucho más estrictas que las especificaciones ASTM o BSS.
- iii) La realización de ventas disminuyó considerablemente debido a la fijación de precios inferiores por los productores extranjeros. El precio de venta en octubre/diciembre de 1997, de 14.804,34 Rs por tm, pasó a 13.981,39 Rs por tm en enero/marzo de 1998.
- iv) Las existencias de la empresa aumentaron de 1.336 tm en 1996-1997 a 2.776 tm en 1997-1998.
- v) Durante el ejercicio económico 1997-1998 hubo un súbito aumento de las importaciones de tableros duros, con lo que la empresa perdió una tercera parte de su cuota de mercado.
- vi) Además de las inmensas cantidades de tableros duros que inundan el mercado indio, el valor sobre muelle de los tableros duros importados declinó progresivamente y varía en la actualidad entre 91,22 Rs y 83,91 Rs por plancha, incluidos los derechos de aduana. El valor sobre muelle era inferior a los precios ex fábrica de la empresa.
- vii) Los tableros duros se fabrican en todo el mundo en tres grados: A, B y C, si bien la empresa fabrica exclusivamente tableros duros de grado A.
- viii) Una gran parte de los tableros duros importados a la India consistían en productos de grados B y C y en recortes y trozos. Los grados mencionados de las mercancías importadas son comparables a la producción de la empresa y no resultan distinguibles. Sus clientes tendían a sustituir los productos de la empresa por los importados, lo que le causa grave daño.

- ix) Como parte del ajuste, la empresa inició la modernización de sus fábricas, con un costo de 63 crores (1 crore: 10 millones de Rs), a fin de ampliar su capacidad de 24.700 tm por año actualmente a 34.000 tm. La gran cantidad de importaciones a precios menores puso en serio peligro sus planes de modernizar o de incrementar su capacidad. Piensan poder fabricar en un plazo de dos años tableros duros que puedan competir, en términos de precio, con los productos importados; los fabricantes basados en Tailandia no estarán en condiciones de satisfacer los requisitos de calidad de la industria automotriz india.
- x) La empresa completó ya su proyecto de sustitución y modernización e inició el 14 de marzo de 1998 la producción comercial de los nuevos productos, en una fábrica nueva importada de M/s. Sunds De Fibrator, AB, Suecia, abastecedores de renombre internacional de maquinaria para la fabricación de tableros duros. La modernización de las instalaciones permitió realizar economías sustanciales de insumos y mejorar considerablemente la calidad de los tableros duros fabricados.

c) Jolly Board Ltd., Mumbai (JBL)

- i) Fabrican tableros duros, tableros de aislamiento y tejas.
- ii) Los tableros duros importados son similares a los tableros duros (con una cara lisa) fabricados por la empresa.
- iii) La realización de ventas disminuyó considerablemente debido a la fijación de precios inferiores por los exportadores. El precio de venta en octubre de 1997, de 14.924 Rs por tm con inclusión de impuestos indirectos, pasó a 13.592 Rs y a 12.376 Rs por tm en enero y marzo de 1998, respectivamente. Los precios tienden a seguir disminuyendo. Las ventas de tableros duros se vieron negativamente afectadas por las importaciones más baratas procedentes de Asia Sudoriental, en particular de Tailandia, país que pudo disminuir sus precios en un 50 por ciento aprovechando la devaluación del baht tailandés. La empresa bajó sus propios precios en un 20 por ciento para mantenerse a la par de los fabricantes tailandeses y se vio obligada a reducir su producción para evitar una acumulación de las existencias causada por las importaciones masivas.
- iv) Las existencias de la empresa pasaron de 120 tm en 1996-1997 a 650 tm en 1997-1998.
- v) Durante el ejercicio económico 1997-1998 hubo un súbito aumento de las importaciones de tableros duros, con lo que la empresa perdió una tercera parte de su cuota de mercado.
- vi) Además de las inmensas cantidades de tableros duros que inundan el mercado indio, el valor sobre muelle de los tableros duros importados declinó progresivamente y varía en la actualidad entre 91,22 Rs y 83,91 Rs por plancha, incluidos los derechos de aduana. Dicho valor era inferior a los precios ex fábrica de la empresa.
- vii) Los tableros duros se fabrican en todo el mundo en tres grados, A, B y C, si bien la empresa produce exclusivamente tableros duros de grado A.

- viii) Una gran parte de los tableros duros importados a la India consistían en productos de grados B y C y en recortes y trozos. Los grados mencionados de las mercancías importadas son comparables a la producción de la empresa y no resultan distinguibles. Sus clientes tendían a sustituir los productos de la empresa por los importados, lo que le causa daño grave.
- ix) Las importaciones de tableros duros procedentes de Tailandia se hicieron a precios inferiores en un 50 por ciento a los prevalecientes en la India para esos productos, incluso tras el pago de un derecho de importación del 35 por ciento. Además de la ventaja derivada de la devaluación de la moneda tailandesa, Tailandia posee cuatro fábricas de tableros duros que producen 17.000 tm por mes, en comparación con una capacidad mensual de 4.000 tm de los fabricantes indios. Esa enorme capacidad y su óptima utilización, unidas a la poca demanda interna, obligaron a los fabricantes tailandeses a vender sus productos a precios mínimos y con un beneficio muy reducido, lo que perjudica a los fabricantes indios.
- x) Como parte del plan de reajuste, la empresa inició la expansión y el incremento de su capacidad a 30.000 tm, con un costo total de 15 crores, estableciendo en Sangli una fábrica cuya construcción se completará próximamente. Sustituirá la utilización de leña por bagazo como materia prima para la fabricación de tableros duros, a fin de reducir costos en la nueva planta de Sangli, Maharashtra.

d) All India Fibre Board Manufacturers Association

- i) Es incorrecta la afirmación del importador de que los tableros duros fabricados por National Board no son "tableros duros" propiamente dichos. Se reitera que, independientemente de que los productos fabricados por National Board tengan una o ambas caras lisas, siguen siendo tableros duros. Estos productos pueden fabricarse de dos maneras distintas, a saber, por vía húmeda y por vía seca. WIP y JBL trabajan por vía húmeda y National Board por vía seca. De hecho, la vía seca es más reciente y preferible a la vía húmeda, debido a problemas de contaminación provocados por el vertido de afluentes en la fabricación por vía húmeda. National Boards posee una licencia para fabricar tableros duros. Desde hace años, los impuestos indirectos que abona corresponden a la clasificación de tableros duros. En toda la documentación del Gobierno estatal y central, así como de otras autoridades municipales, se utiliza esa denominación para la aplicación del impuesto sobre las ventas y de otros gravámenes. En la certificación ISI figura también la denominación tableros duros.
- ii) Es incorrecta la declaración de los importadores, según la cual los tableros duros fabricados por National Board Limited están exclusivamente destinados a fabricantes de pizarras. Las ventas de National a industrias de fabricación de pizarras representan apenas el 15/20 por ciento de sus ventas totales. Las ventas restantes se utilizan en la fabricación de soportes para escribir, soportes para efectuar pruebas, laminación, marcos para fotografías, etc.
- iii) Los tableros duros importados de Tailandia constituyen una competencia considerable para los tableros duros de National en todas las aplicaciones excepto la "fabricación de pizarras", que apenas representa el 15/20 por ciento de las ventas de National. Los tableros duros de National son los productos más afectados por las importaciones masivas.

- iv) Debido a una diferencia de interpretación de algunas líneas presupuestarias y a una divergencia de opiniones con respecto a la asignación de costos a diversas partidas, ya que WIP fabrica varios productos, los funcionarios de los servicios del DG (Salvaguardias) observaron que WIP y National habían sobrestimado en cierta medida sus costos.
- v) Con la llegada de importaciones masivas a la India la industria nacional comenzó a acumular existencias y se vio obligada a limitar su producción. A pesar de un aumento del 10 por ciento del derecho de aduana, y teniendo inclusive en cuenta el costo sobre muelle (en valores pospresupuestarios) de los tableros duros importados y nacionales, sigue habiendo una diferencia del 28 por ciento en tableros duros de 8 pies x 4 pies x 3 mm; del 41 por ciento en los de 2 pies x 4 pies x 3 mm y de más del 100 por ciento en los tableros duros descartados. Los tipos de los derechos en muelle de los tableros duros importados, independientemente de su formato y de que se trate de productos de grados B, C o descartados, así como de recortes y trozos, no sólo fueron inferiores al costo de los tableros duros nacionales, sino que se observa una diferencia considerable entre ambos. De persistir esa diferencia, la industria nacional se verá prácticamente imposibilitada de competir con tableros duros de grados B, C o descartados, así como con recortes y trozos u otras variedades importadas al país en uno u otro formato.
- vi) La disminución de la utilización de la capacidad en la región occidental de la India se debe exclusivamente a las importaciones masivas al país. Independientemente de ello, el hecho de que haya una acumulación de existencias equivalente a las cantidades de tableros importados pone claramente de manifiesto el nexo entre las importaciones y la disminución de la utilización de la capacidad de producción y de las ventas de los productores nacionales.
- vii) En ningún momento la Hard Board Manufacturer Association declaró que los tableros duros de 8 pies x 4 pies se utilizaban exclusivamente en la industria automotriz. De hecho, en la India la mayoría de los usuarios compran tableros duros de 8 pies x 4 pies y de 6 pies x 4 pies y los cortan después para adaptarlos a sus necesidades.
- viii) Es incorrecto afirmar que la industria automotriz no utilizó tableros duros importados. Mayur Industries y Auto Interiors Pvt. Ltd., los dos principales vendedores indios de automóviles, importaron varias remesas de tableros duros únicamente para abastecer a esa industria.
- ix) En ningún momento hubo escasez de tableros duros, como aducen los importadores. La fabricación de tableros duros es un proceso permanente y las fábricas deben cerrar anualmente para efectuar el mantenimiento adecuado y la inspección de las calderas, por lo que durante esos períodos podría haber perturbaciones en el abastecimiento de tableros duros. Pero tanto Western India como JBL tomaron todas las medidas apropiadas para garantizar la libre y equitativa distribución de productos a su clientela habitual, en función de los volúmenes de compra normales de aquella en períodos anteriores, y no permitieron la intrusión de ningún "comerciante oportunista" que procurara sacar provecho de la situación. Por lo tanto, el argumento de la escasez de tableros duros no es más que un pretexto para justificar la fácil importación de recortes y piezas descartadas.

- x) Como se desprende claramente de los datos presentados por el mismo Agro Lines, el precio de los productos de 2 pies x 4 pies nunca fue proporcional a los de tableros duros de 8 pies x 4 pies y fue invariablemente inferior a los precios de productos de tamaño normalizado. Agro Lines consigna precios para tableros duros de 8 pies x 4 pies de 1,45 dólares EE.UU., mientras que los de 2 pies x 4 pies ascendieron a 33 centavos de dólar, equivalente a 1,32 dólares EE.UU. para planchas de 8 pies x 4 pies. La subvaloración de los precios de tableros duros en productos de grados B y C, en recortes y trozos y en tableros duros descartados está asfixiando a la industria nacional. Los consumidores indios siempre utilizaron tableros duros nacionales de 8 pies x 4 pies y 6 pies x 4 pies, cortando las planchas en función de sus necesidades. Las importaciones se efectúan a precios ridículamente bajos, lo que arruina a la industria nacional y debe ser contrarrestado para permitir la supervivencia de aquélla. Incluso actualmente se importan tableros duros a precios que oscilan entre 1,20 dólares EE.UU. y 1,45 dólares EE.UU. por plancha de 8 pies x 4 pies x 3 mm.

C. OPINIONES DE LOS EXPORTADORES

9. Los exportadores han formulado las siguientes observaciones principales:

Agro Lines Company

- i) M/s. Agro Lines Company Thailand, una empresa subsidiaria de Sun Hua Seng Group (SHS), fue creada en 1992 para la fabricación de tableros duros de calidad, a fin de satisfacer la demanda nacional y extranjera.
- ii) Entre 1992 y 1996, el 90 por ciento de su producción estuvo destinada al consumo interno. El resto se exportó a países como Indonesia, Malasia, Filipinas, Fiji, Japón y Papua Nueva Guinea.
- iii) Los problemas económicos generados por la crisis financiera provocaron una contracción de la demanda interna, por lo que la empresa prevé exportar, además de a los países mencionados en el punto ii) *supra*, a nuevos mercados como Taiwán; Hong Kong, China; Sri Lanka; Islas de Macronesia; Brunei e India.
- iv) La empresa exporta tableros duros bajo la partida del SA 4411.11 (441111005) - tableros de fibras de madera/los demás materiales lignarios con una densidad superior a 800 kg por m³ de diversos tamaños y especificaciones normalizados. Los tableros duros que fabrica la empresa se utilizan como material de construcción, para la fabricación de muebles y en embalajes; a nivel industrial, se los utiliza en laminado, fabricación de componentes de audio, etc.
- v) La empresa tiene una capacidad de 48.000 tm por año, de la que produjo 37.492 tm, 42.777 tm y 44.932 tm en 1996, 1997 y 1998 respectivamente; durante los años mencionados, la utilización de su capacidad fue del 78,11 por ciento, el 89,10 por ciento y el 93,61 por ciento respectivamente.
- vi) El costo de producción de una plancha de 4 pies x 8 pies x 3 mm fue el siguiente:

1996	63,39 baht
1997	43,00 baht

1998 38,03 baht
1999 38,03 baht (proyección)

- vii) Sus precios de exportación, por unidad y con dimensiones de 1,220 m x 2,440 m x 3 mm (8 pies x 4 pies x 3 mm) fueron los siguientes:

1996 2,96 dólares EE.UU.
1997 2,10 dólares EE.UU.
1998 1,80 dólares EE.UU.

- viii) La empresa tiene dos agentes en la India, a saber, M/s. Sri Durga Enterprises Chennai - 600012 y M/s. Kelbro Corporation, Chennai - 600010.

- ix) La disminución en los precios c.i.f. de los tableros duros suministrados por Agro Lines Co. Ltd. se debió a una fuerte depreciación del baht tailandés con respecto al dólar de los Estados Unidos desde fines de 1997. Esa situación, que se desarrolló paulatinamente, entre el segundo semestre de 1997 y el primero de 1998, fue un fenómeno económico natural y dictado por el mercado y no derivó de ninguna condición artificial o de intervenciones del Gobierno del país exportador para proteger a las empresas exportadoras.

- x) La disminución de los precios se debió a una serie de factores económicos, por lo que no resulta sorprendente que Agro Lines Co. Ltd. siguiera la política general de precios adoptada por las empresas tailandesas y las de otros países de la región. Además, los precios de los tableros duros vendidos en Tailandia eran históricamente inferiores a los de tableros duros exportados a la India.

- xi) No hay ninguna limitación específica del proceso o reajuste de los precios en la fabricación de planchas de 4 pies x 2 pies, si bien de ser posible los fabricantes prefieren abastecer de planchas de 8 pies x 4 pies por razones obvias, como la mayor facilidad de fabricación y de envío, ventajas en términos de costos, etc. Los precios que suele proponer Agro Lines Co. Ltd. para el suministro de planchas de tableros duros más pequeñas, es decir, de 4 pies x 2 pies, son directamente proporcionales a los de las planchas de 8 pies x 4 pies o, en la mayoría de los casos, comparativamente mayores. Por consiguiente, los fabricantes indios no se encuentran en desventaja en ese sentido.

- xii) Es innegable que en el último año disminuyeron los precios de los tableros duros comercializados por Agro Lines Co. Ltd. Durante ese período se registró una importante fluctuación de los precios, ya que particularmente en el primer trimestre del año (1998), durante los meses de gran demanda estacional de tableros para colocar recortes y anuncios y de marcos para fotografías, se aceptaba en el mercado indio material de calidad inferior a una parte de la producción nacional comercializada. Durante el período mencionado Agro Lines Co. Ltd. importó una cantidad importante de tableros duros de grado "B", grado "C" y grado "R" (material de descarte), ya que la competitividad relativa del material ofrecido con esos defectos lo volvió aceptable para el mercado indio.

- xiii) En la actualidad los precios oscilan entre 1,70 dólares EE.UU. y 1,75 dólares EE.UU. por plancha (8 pies x 4 pies). Es indudable que los precios se estabilizaron más o menos a un nivel superior al predominante a comienzos de este año. Con el repunte del baht tailandés frente al dólar de los Estados Unidos y el mejoramiento general de

la situación económica en Tailandia, nada permite pensar que los precios seguirán disminuyendo en un futuro próximo, por lo que no parece haber ninguna justificación para disponer una medida de salvaguardia.

- xiv) Ello redundará en interés de los usuarios finales de los diversos productos, dado que el Gobierno de la India relajó las condiciones de importación y disminuyó los derechos de aduana al iniciarse el proceso de liberalización en 1991-1992. La intención manifiesta del Gobierno indio fue instaurar en el país una economía de mercado que, por sí sola, corregiría los desequilibrios en la economía protegida prevaleciente hasta entonces. A largo plazo, se esperaba que esas medidas contribuirían a incrementar la calidad y la capacidad de la producción india, entre otras cosas, lo que también generaría importantes ingresos de exportación para el país.
- xv) El Gobierno de la India aumentó en un 10 por ciento en el presupuesto para 1998-1999 el derecho de aduana básico aplicado a los tableros duros y a los tableros de fibra de mediana densidad (MDF). El efecto global en cascada de ese aumento asciende a aproximadamente el 14 por ciento. El aumento del derecho de aduana, unido al reajuste de los precios de las importaciones por la depreciación de la rupia india con respecto al dólar de los Estados Unidos, provocaron un aumento del 27-28 por ciento de los tableros duros importados en 1998.
- xvi) No se prevé imponer nuevas cargas aduaneras a las importaciones de tableros duros; además, la posibilidad de una reversión al nivel de derechos de aduana aplicado a los tableros duros con anterioridad a 1998 redundará en beneficio de los usuarios finales de ese producto en la India, que suelen pertenecer a los grupos de menores ingresos de la población.

D. OPINIONES DE LOS IMPORTADORES

10. Los importadores/usuarios formularon las siguientes observaciones principales:

a) **M/s. Mahaveer Mirror Industries, Chennai - 600003**

- i) La reclamación presentada por la All India Fibre Board Manufacturers Association es totalmente engañosa y su finalidad es sacar partido del entorno monopolístico creado por los productores nacionales. Las importaciones de tableros duros obedecieron a la voluntad de combatir la tendencia monopolística y la explotación de la situación por los productores nacionales.
- ii) National Boards Ltd. (NBL) no fabrica "tableros duros" que puedan considerarse similares a los importados. La utilización de la capacidad y otros factores específicos de NBL presentados para justificar la imposición de medidas de salvaguardia no guardan relación con el problema.
- iii) Los tableros duros importados son de calidad inferior al producto fabricado por M/s. Western India Plywoods, pero equivalentes al de M/s. Jolly Board. No se efectúan importaciones de tableros duros similares a los productos de NBL.
- iv) No corresponde designar todos los tipos de tableros duros como tableros de fibra de alta densidad: hay muchos cuerpos extraños en los "tableros duros" no presentes en los tableros de fibra de alta densidad y en los tableros de fibra de mediana densidad.

- v) La calidad de los tableros duros importados es tal que fueron rechazados por la industria automotriz, debido a su elevada absorción de agua en comparación con el producto local.
- vi) Los productores nacionales proporcionaron cifras de importación exageradas, ya que incluyeron en ellas todos los tipos de tableros de fibra de alta densidad, de tableros de fibra de mediana densidad, de tableros de tipo "Masonita", etc.
- vii) Las cifras correspondientes a importaciones de tableros duros son proyecciones y no cifras reales. La cantidad de tableros duros importada a la India es nimia con respecto al volumen de la producción nacional total.
- viii) Los tableros duros fabricados por Jolly Board y por Western India Plywoods respectivamente presentan disparidades en relación con sus especificaciones, algo también puesto de manifiesto en la diferencia de precios de los productos que comercializan.
- ix) Los productores nacionales no deberían oponerse a la importación de material declarado de grados B y C, ya que al parecer fabrican exclusivamente tableros duros de grado A.
- x) Los productores nacionales Jolly Board y Western India Plywoods, en connivencia, monopolizaron el mercado y mantuvieron un nivel de precios elevado. La producción de tableros duros registró un aumento de tan sólo 193 tm en 1994-1995 y 1996-1997, lo que demuestra de por sí que no estaban atentos al aumento de la demanda, sino que prefirieron incrementar sus precios periódicamente.
- xi) Al calcular el posible valor en muelle de los tableros duros importados, los fabricantes nacionales no incluyeron los gastos de carta de crédito, cargas bancarias, C y F, derechos portuarios, etc., que representan alrededor de un 10 por ciento suplementario. Además, para obtener un valor en muelle bajo, incluyeron todos los recortes y trozos de tableros duros, en vez de tableros duros de tamaño normalizado.
- xii) No hay una reducción artificial de los precios, es decir, una reducción de precios debida a la existencia de más abastecedores y a la competencia entre aquéllos en el extranjero.
- xiii) Los fabricantes nacionales suministraron costos de producción engañosos. Es exagerado consignar precios de venta de tableros duros nacionales de 13.910 Rs por tm. No deberían tomarse en consideración la depreciación y los gastos por pago de intereses, ya que las fábricas tienen entre 30 y 40 años de antigüedad y sus reservas acumuladas son bastante importantes. Además, los productores locales (WIP-JBL) obtuvieron beneficios satisfactorios durante el período considerado, si bien por supuesto pueden haber efectuado algunas reparaciones y trabajos de mantenimiento que no influyen sobre los costos de producción.
- xiv) El productor nacional (WIP) exportaba en el pasado una tercera parte de su producción. La disminución de la utilización de la capacidad se debe a una baja en las exportaciones. Los cierres de fábricas y los consiguientes despidos de trabajadores se deben a otros factores externos y no a las importaciones.

- xv) La expansión de la capacidad no reducirá los costos de producción, sino la utilización óptima de la capacidad. El costo pospresupuestario en muelle de las ventas de tableros duros importados (1998-1999) es un 12,12 por ciento superior al costo anterior al presupuesto. El costo de las importaciones por toneladas métricas con anterioridad al presupuesto de 1998-1999 asciende a 13.834 Rs, una suma prácticamente equivalente al costo de distribución de los productores nacionales.
- xvi) Con la imposición de un derecho adicional del 8 por ciento a todas las importaciones y el aumento del derecho de aduana básico del 30 al 40 por ciento, no puede solicitarse la imposición de un derecho de salvaguardia del 42,66 por ciento al producto en muelle, con inclusión del derecho de aduana, ya que las importaciones no pueden tener efectos negativos ni sobre los precios ni sobre el volumen de ventas de los productores nacionales.
- xvii) Es erróneo afirmar que los tableros duros importados procedentes de M/s. Thai Plywood (que sería una empresa perteneciente al Estado tailandés) son similares a los fabricados por National Boards Limited, Guwahati. Los tableros de Bangna fabricados por M/s. Thai Plywood tienen una sola cara lisa y la otra de acabado neto, por lo que no son similares a los de M/s. National Boards Limited. En cambio, son semejantes a los fabricados por M/s. Western India Plywoods y M/s. Jolly Boards Limited.
- xviii) Western India Plywoods y Jolly Boards Limited son los dos únicos fabricantes indios de tableros duros.
- xix) El producto de NBL no se utiliza para fabricar soportes para escribir puesto que esa empresa no realiza el laminado de ambas caras de los tableros. Además, en la industria de marcos, las fotografías en soporte papel se deslizan después de ser fijadas en el producto de NBL debido a ondulaciones del material y a la falta de un acabado neto en una de las caras. El producto de NBL se utiliza en esas dos industrias como último recurso.
- xx) El producto de NBL obtenido por vía seca no puede competir con los tableros duros importados de Tailandia, ya que en ese país ninguna fábrica produce tableros duros utilizando ese procedimiento. Por lo tanto, sería imposible importar de Tailandia tableros duros con ambas caras lisas.
- xxi) Los fabricantes nacionales declararon que llevarán a cabo planes de expansión de 50.000 tm. Ello habría sido autorizado por las autoridades y las instituciones financieras a partir de estudios y proyecciones adecuados y fiables suministrados por los fabricantes nacionales en relación con la demanda en el mercado indio. De ser así, los productores nacionales no deberían oponerse enérgicamente a la importación de alrededor de 10.000 tm de productos a la India.
- xxii) En el presupuesto central declarado con fecha 2 de junio de 1998, se aumentó en un 10 por ciento el derecho de aduana aplicado a los tableros duros, los tableros de fibra de alta densidad y los tableros de partículas, lo que resultó en un aumento global del 11 por ciento. Ello volvió totalmente imposible la importación de tableros duros a la India, ya que a esa medida se sumó la devaluación de la rupia india en alrededor del 8 por ciento con respecto al dólar de los Estados Unidos. Debido al aumento mencionado del costo de las importaciones, los importadores se vieron obligados a interrumpir completamente sus operaciones. Solamente se recibieron las remesas

reservadas con anterioridad a la publicación del presupuesto. Únicamente M/s. Kitply Industries Limited importó tableros duros después del presupuesto, debido a los compromisos contraídos anteriormente con los abastecedores extranjeros.

- xxiii) Los productores nacionales disminuyeron sus precios en menos del 10 por ciento, pero no debido a las importaciones sino a una recesión general del mercado.
- xxiv) En los casos en que aumentó la utilización de la capacidad de las fábricas nacionales, no se comprenden las razones que llevaron al despido de trabajadores, como se declara en la petición presentada por los productores nacionales.
- xxv) El precio de venta de tableros duros importados es superior al aplicado por los fabricantes locales de esos productos.
- xxvi) Con anterioridad a las importaciones, los comerciantes se veían literalmente obligados a rogar a los fabricantes nacionales para que los abastecieran. Nunca se suministraban más de 50 planchas por vez, cuando se necesitaban en realidad de 300 a 400 planchas. Los fabricantes nacionales aprovechaban las ventajas de una situación monopólica creada por ellos mismos, al no aumentar la producción sino los precios a medida que se incrementaba la demanda.

Las importaciones de tableros duros sirvieron para paliar la situación de escasez creada por los productores locales.

b) M/s. Sri Durga Enterprises, Chennai - 600012

Esta empresa manifestó opiniones idénticas a las de M/s. Mahaveer Mirror Industries.

c) M/s. Indo Thai Enterprises, Chennai - 600040

- i) El cálculo del valor en muelle de los tableros duros importados es erróneo y no incluye los gastos de C y F.
- ii) Para la importación de 4.800 planchas de tableros duros de grado B, el C y F, los gastos de carga y descarga oscilan entre casi 16.000 Rs y 18.000 Rs, es decir, 3,75 Rs por plancha.
- iii) El cálculo del valor en muelle es artificial. La mayoría de los importadores optan por una cobertura de las importaciones, debido a la volatilidad del mercado y, por ende, a la fijación arbitraria del precio del dólar, vaga o errónea.
- iv) El derecho de salvaguardia que proponen los productores locales no redundará en beneficio de los consumidores, sino que llevará a una situación de cártel. En ese caso, la imposición de un derecho de salvaguardia entrará en el ámbito de la Ley de Monopolios y Prácticas Comerciales Restrictivas (MRTP).
- v) Debería examinarse el dictamen de la Corte Suprema relativo a las industrias que trabajan con madera terciada particularmente en la región nororiental de la India, así como en el resto del país, antes de imponer abruptamente un derecho de salvaguardia.

- vi) Las empresas nacionales pueden actuar como entidades de canalización de productos, ser consignatarias o establecer algún acuerdo con los países exportadores, mediante contactos bilaterales.
 - vii) Los tableros duros importados de grado B son similares a los fabricados dentro del país y pueden utilizarse indistintamente.
- d) M/s. System Building Technologists (SBT) Nueva Delhi - 110019, y**
- e) M/s. Sejjal & Others, Mumbai - 400057**
- i) Son importadores de planchas de fibra de madera densificada para la fabricación de postigos para puertas clasificados en las subpartidas 4411.11 y 4411.19 de la Ley del Arancel de Aduanas de 1975.
 - ii) El producto importado no consiste en planchas lisas sino en láminas moldeadas destinadas específicamente al ensamblado de postigos terminados para puertas. Las mercancías importadas no se fabrican en el país.
 - iii) Las autoridades indias, teniendo presentes los enormes beneficios para el medio ambiente, exoneraron de derechos de aduana las "láminas de fibra de madera densificada" destinadas a las plantas de montaje de postigos para puertas establecidas en la India.
 - iv) Las láminas moldeadas de fibra de madera densificada son de una clase y un tipo muy distintos de los de las planchas.
 - v) Al examinar la solicitud de imposición de un derecho de salvaguardia presentada por los productores nacionales de tableros duros podrían excluirse las láminas de fibra de madera densificada.

E. CONSTATAIONES DEL DIRECTOR GENERAL

11. He examinado cuidadosamente el expediente y las respuestas presentadas por los productores nacionales, los exportadores y los importadores de tableros duros. Sus comunicaciones, así como diversas cuestiones derivadas de ellas, se examinan en el lugar correspondiente de las presentes constataciones:

a) Producto objeto de examen

- i) El producto objeto de examen son los tableros duros de una densidad superior a 0,8 g por cm³, generalmente clasificados en las subpartidas 4411.11 y 4411.19 de la primera lista de la Ley del Arancel de Aduanas de 1975, y en las subpartidas 44111100 y 44111900 de la Clasificación Comercial de la India. Los tableros duros se componen de láminas fabricadas a partir de la primera aglomeración de fibras de material lignocelulósico resultante del afelpado de las fibras y de sus propiedades adhesivas inherentes. La elaboración puede hacerse por vía húmeda y por vía seca. En la elaboración por vía húmeda, la fibra separada de las virutas de madera de Nilgiri y madera de Ain se diluye en agua y se bombea a la máquina de conformar en húmedo después de diluirla aún más. Se añaden determinados productos químicos, como cera de parafina y resinas aglutinantes, para dar al tablero propiedades predeterminadas, que permitan lograr una calidad uniforme y aumentar la resistencia

al agua de la plancha. La pulpa se dosifica a través del tubo de entrada de la máquina de conformar, donde se forma una esterilla de fibra ininterrumpida que se corta en planchas para su posterior elaboración. En el proceso de elaboración por vía seca, las virutas se someten a una presión elevada mediante vapor durante poco tiempo en un cilindro de acero; a continuación se abre con rapidez una válvula y el contenido es expulsado violentamente. Debido al rápido descenso de la presión, las virutas explotan de modo que se separa la fibra de la hilaza. Las fibras secas son tratadas por métodos neumáticos e introducidas mediante inyectores en la máquina de conformar. A continuación se añade la resina apropiada, se forma el tablero y se prensan las planchas mediante calor y presión. Los tableros duros se clasifican en los grados A, B y C, que se utilizan principalmente para la decoración de interiores, la fabricación de marcos y muebles, embellecedores de puertas de automóvil, en los embalajes y en la fabricación de tambores. Los productores nacionales fabrican tan sólo los tableros duros de grado A. El producto de grado A nacional está siendo sustituido por el producto importado de grados B y C y recortes y trozos, que se utilizan en lugar del tablero duro de grado A nacional. El tablero duro se incluirá asimismo en las subpartidas 44112900 y 44119900.

- ii) Los productores nacionales fabrican tableros duros por vía húmeda y seca según las especificaciones ISI (IS:1658-1977). En general, las dimensiones preferidas son 8 pies x 4 pies x 3 mm y 6 pies x 4 pies x 3 mm, si bien el espesor y el tamaño pueden variar a petición del cliente. Con respecto a las especificaciones enunciadas, los tableros duros suelen clasificarse en los siguientes tres tipos, según su método de fabricación y otras propiedades mecánicas y físicas conexas: tableros de fibra de mediana densidad, tableros duros ordinarios y tableros endurecidos por laminación en frío. El producto objeto de estudio pertenecería a la categoría tableros duros ordinarios, definidos como tableros de fibra homogénea para construcción con una densidad superior a 0,8 g por cm³.
- iii) Además de tableros duros ordinarios, se importan también láminas de fibra de madera densificada para la fabricación de postigos para puertas clasificadas en el capítulo 4411.11 y 4411.19 de la Ley del Arancel de Aduanas de 1997. Estas no son planchas lisas sino láminas moldeadas destinadas específicamente a la fabricación de "postigos para puertas", que al parecer no se producen en la India. En las cifras suministradas, los fabricantes nacionales excluyeron también el volumen de importaciones, si las hay, de esos productos. Por consiguiente, no están comprendidos en la investigación en curso, así como tampoco lo están los tableros duros de tipo "Mesonita".
- iv) La clasificación del producto objeto de estudio, es decir, los tableros clasificados en la Ley del Arancel de Aduanas de 1975 o en la Clasificación Comercial de la India se señala únicamente por conveniencia y no influye en absoluto sobre el alcance del producto comprendido por la investigación en curso.

b) Rama de producción nacional

La solicitud ha sido presentada por la All India Fibreboard Manufacturers Association en nombre de los productores nacionales de tableros duros. Sólo hay tres productores nacionales de tableros duros, a saber, M/s. Western India Plywoods Ltd., Kannur (WIP), M/s. Jolly Boards Ltd. (JBL) Mumbai y M/s. National Boards Ltd. (NBL), Bangalore, que fabrican la totalidad de la producción nacional de ese producto; los tres son miembros de la Asociación. NBL fabrica tableros duros con ambas caras lisas por vía seca, mientras que JBL y WIP producen por vía húmeda tableros

duros con una cara lisa y la otra de acabado neto. Por lo tanto, se considera que la solicitud fue presentada por la rama de producción nacional.

c) Aumento de las importaciones

Hasta 1994-1995 no se importaban tableros duros a la India. Desde 1995, ingresan al país importaciones de ese producto procedentes de Tailandia, Sudáfrica, Italia y Pakistán. Los tableros duros abonaron derechos de importación del 65 por ciento en 1994-1995, del 50 por ciento en 1995-1996 y del 35 por ciento en 1996-1997 y 1997-1998. El derecho de aduanas fue aumentado en un 10 por ciento en el presupuesto para 1998-1999. Los productores nacionales declararon que en 1995-1996 las importaciones de tableros duros ascendieron a 141,57 tm en 1995-1996, a 839,14 tm en 1996-1997 y a 11.227 tm en 1997-1998. Los reclamantes estimaron que las cifras transmitidas eran datos parciales, ya que no se dispone de información sobre importaciones de tableros duros efectuadas por los puertos de Vizag, Kandla y el puerto seco/ICD correspondientes al período en estudio. Los datos del DGCIS se refieren a información sobre importación de tableros de fibra de todo tipo, incluidos los tableros duros, para construcción y los incluyen en los cálculos. Los importadores adujeron que las estadísticas suministradas por los productores nacionales sobre importaciones de tableros duros parecían incluir todas las variedades de tableros duros, entre ellas algunas variedades especializadas de tableros de fibra y de tableros semiflexibles. No obstante, los importadores no fundamentaron sus argumentos ni suministraron estadísticas auténticas de importaciones de tableros duros a la India durante el período considerado, sino que se basaron en los datos suministrados por los productores nacionales y los modificaron suprimiendo las cifras correspondientes a importaciones efectuadas por algunas empresas que, en su opinión, no importaban tableros duros similares a los fabricados por la rama de producción nacional. Las cifras de importación proporcionadas por los reclamantes fueron sin embargo verificadas y ajustadas, a fin de excluir de la investigación cualquier otro producto que no fueran tableros duros.

Por consiguiente, las importaciones y la producción nacional de tableros duros entre 1995-1996 y 1997-1998 fueron las siguientes:

Año	Producción nacional (en tm)	Importaciones (en tm)	Importaciones en % de la producción nacional
1995-1996	43.738	136,55	0,31
1996-1997	45.808	1.734,18	3,78
1997-1998	40.858	9.749,50	23,86

Se desprende de los datos que figuran en el cuadro que en términos absolutos las importaciones aumentaron de 136,55 tm en 1995-1996 a 9.749,50 tm en 1997-1998, es decir, un incremento de alrededor del 7.040 por ciento. En porcentaje de la producción nacional, las importaciones pasaron del 0,31 por ciento en 1995-1996 al 23,86 por ciento. Se pone así de manifiesto que las importaciones aumentaron tanto en términos absolutos como con respecto a la producción nacional.

d) Daño

A continuación se detalla la situación fáctica, a la luz de diversos parámetros, que amenaza con causar un daño grave a los productores nacionales:

Año	Capacidad instalada (tm)	Producción (tm)	Utilización de la capacidad (%)	Ventas (tm)	Existencias al cierre del ejercicio (tm)
1995-1996	57.250	43.738	76,04	44.644	1.637
1996-1997	57.250	45.808	80,01	45.175	2.270
1997-1998	57.250	40.858	71,37	38.229	4.899

Se observa, en los datos consignados, que la producción nacional que aumentó de 43.738 tm en el período 1995-1996 a 45.808 tm en el período 1996-1997, pasó a 40.858 tm en el período 1997-1998, es decir, una disminución del 10,80 por ciento de la producción. La utilización de la capacidad, que pasó del 76,4 por ciento en el período 1995-1996 al 80 por ciento en el período 1996-1997, disminuyó al 71,37 por ciento en el período 1997-1998. Las ventas nacionales, que también aumentaron de 44.644 tm en el período 1995-1996 a 45.175 tm en el período 1996-1997 registraron una baja a 38.229 tm en el período 1997-1998, lo que entrañó una pérdida del 15,37 por ciento, con el consiguiente y significativo aumento de las existencias al cierre del período a 4.899 tm en 1997-1998, en comparación con 2.270 tm en el período 1996-1997. Los productores nacionales únicamente pudieron efectuar ventas reduciendo sus precios. National Board disminuyó su precio de venta (con inclusión del impuesto indirecto central) de una media de 10.426 Rs por tm en abril-junio de 1997 a 10.151 Rs por tm en enero-marzo de 1998. En el caso de Western India, el precio de venta medio disminuyó de 14.804 Rs por tm en octubre-diciembre de 1997 a 13.981 Rs por tm en enero-marzo de 1998, mientras que Jolly Boards tuvo que disminuir su precio medio de venta de 14.924 Rs por tm en octubre de 1997 a 13.592 Rs por tm en enero de 1998 y a 12.376 Rs por tm en marzo de 1998.

También, se han perdido puestos de trabajo en la rama de producción nacional. Únicamente en 1997-1998, National Board perdió 24.824 días hombre de trabajo y Jolly Board 3.540 días hombre. En total, la industria nacional perdió 28.364 días hombre en 1997-1998.

Se observa pues un serio deterioro de la situación de la rama de producción nacional, que ha sufrido en consecuencia un daño grave.

e) Vínculo causal

Si bien, como se observó antes, la rama de producción nacional sufrió un daño considerable, es necesario analizar las causas de éste. La rama de producción nacional está integrada por tres fabricantes, a saber, National Board Limited (NBL), Western India Plywoods Limited (WIP) y Jolly Board Limited (JBL). NBL posee una capacidad instalada de 15.000 tm anual, WIP de 24.700 tm anual y JBL de 17.550 tm anual. En su conjunto, la rama de producción nacional tiene una capacidad instalada total de 57.250 tm anual. La producción y la utilización de la capacidad, que alcanzaron un máximo de 45.808 tm y del 80,01 por ciento respectivamente en 1996-1997, disminuyeron a 40.858 tm y al 71,37 por ciento respectivamente en 1997-1998. Al mismo tiempo, el consumo interno aparente (ventas nacionales más importaciones) aumentó ligeramente, situándose en 47.979 tm en 1997-1998 en comparación con 46.909 tm en 1996-1997, lo que representa un aumento de alrededor del 2,28 por ciento. No obstante, los productores nacionales redujeron su participación en el consumo interno aparente de 45.175 tm en 1996-1997 a 38.229 tm en 1997-1998,

lo que entrañó una pérdida de 6.946 tm. Durante ese período, las importaciones pasaron de 1.734,18 tm en 1996-1997 a 9.749,50 tm en 1997-1998, es decir, un incremento de 8.015,32 tm de productos que sustituyeron a ventas nacionales. En relación con ello, los fabricantes nacionales declararon que las importaciones de recortes, es decir, tableros duros de dimensiones inferiores a 8 pies x 4 pies x 3 mm y a 6 pies x 4 pies x 3 mm y en general de 2 pies x 4 pies x 3 mm, que ingresaron con precios inferiores a los de las planchas de tamaño normalizado, es decir, 8 pies x 4 pies x 3 mm, sustituyeron a sus tableros duros de grado A. Los recortes de 2 pies x 4 pies x 3 mm ingresaron al mercado indio en 1997-1998 a un precio c.i.f. medio de 15,81 Rs por pieza (63,24 Rs en el caso de los tableros de 8 pies x 4 pies x 3 mm), en comparación con un precio c.i.f. medio de 79,68 Rs por plancha de 8 pies x 4 pies x 3 mm y de 58,48 Rs por plancha de 6 pies x 4 pies x 3 mm (77,97 Rs en las planchas de 8 pies x 4 pies x 3 mm).

En 1997-1998 los tableros duros importados entraron en el mercado indio a precios aún menores. Las importaciones de planchas de 8 pies x 4 pies x 3 mm a 2,4 dólares EE.UU. (86,24 Rs) por plancha en julio de 1997 se efectuaron a alrededor de 2,3 dólares EE.UU. (83,72 Rs) por plancha entre agosto y noviembre de 1997. Los precios siguieron disminuyendo a 2 dólares EE.UU. (72,80 Rs), 1,9 dólares EE.UU. (75,06 Rs) y 1,7 dólares EE.UU. (67,57 Rs) por plancha en el período subsiguiente, hasta marzo de 1998. Los precios de los recortes (2 pies x 4 pies x 3 mm) registraron una baja de 17,66 Rs por pieza en octubre de 1997, a alrededor de 13,65 Rs por pieza en febrero-marzo de 1998.

Se ha argumentado que el producto de NBL era de baja calidad. En ese sentido, se destaca que en general los tableros duros fabricados por vía seca son de mejor calidad que los obtenidos por vía húmeda y alcanzan precios más altos a nivel internacional. Si bien NBL fabrica sus productos por vía seca, éstos se venden a los precios más bajos del mercado nacional, lo que podría deberse a consideraciones de calidad. Al parecer, los productos de WIP y de JBL no tienen problemas de calidad. Por el contrario, se ha sostenido que el producto de WIP es de calidad superior a la de los tableros duros importados y el de JBL de calidad equivalente a aquéllos.

Corresponde mencionar aquí que el producto de NBL presenta "ambas caras lisas", mientras que los de WIP y JBL tienen "una cara lisa y la otra de acabado neto". Los fabricantes de pizarras utilizan tableros duros de "ambas caras lisas" y los productores nacionales han declarado que alrededor del 20 por ciento de la producción de NBL se destina a esa industria. El resto tiene otros usos y se utilizan tableros duros con una cara lisa y la otra de acabado neto. Los tableros duros importados suelen tener una cara lisa y la otra de acabado neto. En general, la industria automotriz utiliza tableros duros con una cara de acabado neto en planchas de 8 pies x 4 pies x 3 mm y de 6 pies x 4 pies x 3 mm. Estas planchas de 8 pies x 4 pies x 3 mm y de 6 pies x 4 pies x 3 mm se utilizan también con otros fines y el mercado indio usa desde siempre planchas de 8 pies x 4 pies x 3 mm y de 6 pies x 4 pies x 3 mm. Los recortes importados de 2 pies x 4 pies x 3 mm han sustituido, no obstante, a las planchas de 8 pies x 4 pies x 3 mm y de 6 pies x 4 pies x 3 mm en usos distintos de los de la industria automotriz. Por consiguiente, los tableros duros importados compitieron con los productos no sólo de WIP y JBL, sino también de NBL, y los sustituyeron. Corresponde también destacar que Mangalam Timbers fabricaba hasta hace dos años, para exportación, tableros de fibra de mediana densidad de un espesor comprendido entre 9 mm y 12 mm. Perdió algunas ventas y se concentró en el mercado interno, disminuyendo la cuota de mercado de NBL al reducir el espesor de su producto a 3 mm. La Asociación admitió que M/s. Mangalam Timbers vende anualmente aproximadamente 2.500 tm de tableros de fibra de mediana densidad. Puesto que los tableros de fibra de mediana densidad con ambas caras lisas son de calidad superior a los tableros duros con ambas caras lisas, sustituyeron en cierta medida a los productos de NBL. Un análisis de los resultados de cada empresa pone de manifiesto que en 1997-1998 NBL vendió 10.650 tm en un mercado global interno de 45.175 tm (es decir el 23,57 por ciento) y poseía el 22,7 por ciento del consumo total aparente de 46.909 tm. NBL registró una merma en sus ventas

de 3.996 tm dentro de la pérdida total de ventas de la rama de producción nacional, que ascendió a unas 6.946 tm en 1997-1998.

Correspondería analizar ahora por separado los resultados obtenidos por los tres productores nacionales. JBL registró un aumento de su producción, de la utilización de la capacidad y de las ventas en 1997-1998 con respecto a 1995-1996 y 1996-1997. En 1997-1998 esa empresa produjo 12.864 tm (11.898 tm en 1996-1997), la utilización de su capacidad ascendió al 73,3 por ciento en 1997-1998 (67,79 por ciento en 1996-1997) y vendió 12.334 tm en 1997-1998 (11.852 tm en 1996-1997). WIP, en cambio, sufrió una disminución de alrededor de 2.661 tm de su producción (el 11,4 por ciento) en 1997-1998 con respecto a 1996-1997, con la declinación correspondiente en la utilización de la capacidad al 83,73 por ciento en 1997-1998 en comparación con el 94,5 por ciento en 1996-1997. Asimismo, sus ventas pasaron de 22.673 tm en 1996-1997 a 19.919 tm en 1997-1998, es decir, 2.754 tm (el 12,14 por ciento). La empresa más perjudicada fue NBL, cuya producción disminuyó de 10.568 tm en 1996-1997 a 7.313 tm en 1997-1998, es decir, 3.255 tm (el 30,8 por ciento), con la consiguiente contracción de la utilización de la capacidad del 70,45 por ciento en 1996-1997 al 48,75 por ciento en 1997-1998. Durante ese período se perdieron 3.996 tm de ventas (el 37,5 por ciento); en efecto, éstas pasaron de 10.650 tm en 1996-1997 a 6.654 tm en 1997-1998.

De lo antedicho se observa que JBL (que representa el 30,66 por ciento de la capacidad nacional total) aumentó su producción, la utilización de su capacidad y las ventas en 1997-1998 con respecto a 1996-1997. Si bien JBL disminuyó sus beneficios en 1997-1998, realizó de todas formas un beneficio global del 5,9 por ciento sobre las ventas. En 1995-1996 obtuvo un beneficio del 16,1 por ciento sobre las ventas y en 1996-1997 del 7 por ciento. WIP (que representó el 43,14 por ciento de la capacidad nacional total) también obtuvo una ganancia sobre las ventas del 8,3 por ciento en 1995-1996, del 8,5 por ciento en 1996-1997 y del 7,9 por ciento en 1997-1998. Se observa también que el producto de WIP alcanza el precio más elevado en el mercado interno, al parecer, por ser de mejor calidad y estar en general destinado a la industria automotriz. Esa empresa se ha fijado por objetivo fabricar tableros de calidad superior para la industria mencionada, que no puedan ser sustituidos por tableros duros importados.

Por lo que respecta a NBL (que representa tan sólo el 26,2 por ciento de la capacidad nacional total), como se dijo antes, fabrica por vía seca tableros duros con ambas caras lisas, mientras que los tableros duros suelen tener una cara lisa y otra de acabado neto. Si bien la industria de fabricación de pizarras utiliza el producto de NBL, una proporción considerable de éste se destina a fines similares a los de los demás productos. Debido a su limitada calidad, el producto de NBL alcanza los precios más bajos del mercado. Es la única empresa que sufre pérdidas debido al aumento de los costos de producción con respecto a la realización de ventas. No obstante, se ve también perjudicada por otros factores, como la calidad deficiente de su producción, desventajas relacionadas con la ubicación de la fábrica, etc.

Se ha aducido también que los productores nacionales no lograban satisfacer la demanda interna y que abastecían de material en cantidades insuficientes. En ese sentido, se observa que los productores nacionales poseían una capacidad instalada total de 57.250 tm por año, mientras que el consumo interno total ascendía a unas 47.000 ó 48.000 tm por año. En los últimos tres años WIP tuvo una utilización de su capacidad de alrededor del 102 por ciento, JBL de alrededor del 73 por ciento y NBL de alrededor del 70 por ciento. Por lo tanto, podrían haber alcanzado una producción total de alrededor de 48.500 tm (24.700×102 por ciento + 17.550×73 por ciento + 15.000×70 por ciento). Sin embargo, explicaron que durante el cierre de las fábricas para efectuar trabajos de mantenimiento y de otro tipo puede haber habido temporariamente un abastecimiento insuficiente al mercado. Se observa, en relación con ello, que el inventario de los productores nacionales pasó de 2.270 tm

en 1996-1997 a 4.899 tm en 1997-1998. Por lo tanto, no hay fundamentos para sostener que los productores nacionales no lograron satisfacer la demanda interna.

Se desprende de lo antedicho que, si bien la disminución artificial de los precios nacionales provocada por la llegada al mercado indio de tableros duros a precios menores fue una de las razones principales de la situación actual, otros factores coadyuvaron a causar un daño grave a la rama de producción nacional.

f) Plan de reajuste

En el período 1997-1998, alrededor del 90 por ciento de las importaciones fueron originarias de Tailandia. Los productores nacionales declararon que ese país poseía cuatro fábricas de tableros duros que producían 17.000 tm de producto por mes, en comparación con la capacidad de producción de la India, es decir, 4.000 tm por mes. Los productores indios presentaron los siguientes datos tras analizar el costo variable de los productores tailandeses con respecto al propio:

Producto	Costo tailandés (Rs)	Costo indio (Rs)
i) Materia prima "madera de recuperación"	800 por tm	1.200-1.300 por tm
ii) Electricidad	2 por unidad	4 por unidad
iii) Combustible	200 por tm	600 por tm

Habida cuenta de los perjuicios sufridos, los productores nacionales presentaron planes individuales de reajuste para poder hacer frente a la competencia que constituyen las importaciones tailandesas.

JBL procuró expandir su capacidad de 17.550 tm a 47.550 tm, con un desembolso total de 15 crores, de los que ha gastado ya 8 crores. Esta expansión debería permitirle realizar economías de escala. Planifica también utilizar exclusivamente madera de bagazo en lugar de madera de recuperación para fabricar tableros duros. Ello permitiría también economizar en combustible, ya que el bagazo contiene una tercera parte de médula y de material de recuperación que pueden utilizarse como combustible para la generación de energía. La empresa prevé también disminuir los gastos de energía y de mano de obra trasladando su fábrica de Mumbai a Sangli, aprovechando las ventajas otorgadas a las empresas que se instalan en una región rezagada. Además, JBL prevé también al parecer acogerse a la exención del pago del impuesto indirecto general acordada a los fabricantes de tableros duros que utilizan bagazo.

WIP tiene también ambiciosos planes de expansión; en efecto prevé duplicar su capacidad gracias a una inversión total de 80 a 85 crores, de los que ya gastó casi 60 crores. El objetivo es reducir los costos de producción mediante economías de escala, automatización, ahorros de energía y mejoramiento de la calidad. WIP prevé fabricar en un período de dos años tableros duros que compitan en términos de precio con los importados y que sean de calidad superior, para satisfacer las necesidades de la industria automotriz y excluir así a los tableros duros importados.

NBL prevé instalar una astilladora de bambú que permitirá disminuir los costos de producción, disponer de más materia prima y aumentar el rendimiento de la madera en la obtención del producto final. También, sustituyó el fenol por el cardnol (15 por ciento). Se espera que todos los esfuerzos realizados permitan disminuir los costos de producción en un 15 por ciento.

De lo antedicho, se observa que JBL se encuentra ya en proceso de reestructuración y, por ende, de reducción de sus costos de producción. La utilización de bagazo en la producción de tableros duros podría exonerar también a esa empresa del pago del impuesto indirecto general, lo que constituiría una ventaja suplementaria.

El producto de WIP alcanza los precios más elevados en el mercado nacional y, por ser de mejor calidad, suele estar destinado a la industria automotriz. En su plan de reajuste, la empresa declaró claramente que no lograría realizar ahorros en el período 1998-1999 y que, más bien, los costos aumentarían por efecto conjugado de los tipos de interés y de los gastos de depreciación. Por consiguiente, el costo de fabricación será similar al actual. Así pues, el plan de reestructuración de WIP no incrementará su competitividad en términos de costo en relación con los tableros duros actualmente importados. Sin embargo, la empresa declaró que su objetivo es fabricar tableros duros de calidad superior destinados a la industria automotriz que no puedan ser sustituidos por productos importados. En consecuencia, la imposición de un derecho de salvaguardia no tendría consecuencia alguna para WIP.

Por lo que respecta a NBL, como se dijo antes, la limitada calidad de sus productos hace que éstos se vendan a los precios más bajos del mercado. Es la única empresa que sufre pérdidas debido a un mayor costo de producción, en comparación con su realización de ventas. Se ha visto perjudicada por una serie de factores, entre ellos una calidad inferior y desventajas ocasionadas por la ubicación de la fábrica; sin embargo, se observa que no dio detalles sobre un eventual plan de reestructuración abarcador y viable que le permitiría producir mercancías de calidad a precios competitivos y hacer frente a la competencia externa dentro de los plazos establecidos. De hecho, NBL declaró que a pesar de sus buenos propósitos, no podían llevarse a cabo planes de expansión ambiciosos debido a la inestabilidad política y a acciones de grupos violentos en la región de implantación. La insuficiente disponibilidad de materias primas limitó el aumento de la capacidad; por otra parte, la maquinaria de la fábrica de Guwahati es obsoleta y su sustitución sería extremadamente costosa.

g) Interés público

Los tableros duros se utilizan en diversas aplicaciones, entre ellas la fabricación de muebles, marcos para fotografías, etc. Un número considerable de personas vive de esas actividades. Si bien constituyen un importante grupo de usuarios de tableros duros no se han hecho gestiones en su nombre, quizá porque no se trata de un grupo organizado. La aplicación de un derecho de salvaguardia a los tableros duros importados perjudicaría los intereses de esas personas y su imposición sólo se justificaría si fuera de interés público. El término "interés público" es muy vasto e incluye al bienestar social general, que tiene en cuenta los intereses de toda la comunidad, de la que forman parte los usuarios de pequeñas cantidades de tableros duros. Los productores nacionales no presentaron un plan de reestructuración convincente y viable que permita a la industria india abastecer de productos comparables a precios competitivos. Por lo tanto, no debería recomendarse la imposición de un derecho de salvaguardia sobre los tableros duros importados, ya que ello no sería de interés público.

h) Participación de los países exportadores

A partir de la información disponible, se detalla a continuación la participación de los países exportadores en las importaciones de tableros duros a la India:

País	1997-1998	
	Cantidad	Porcentaje
Tailandia	8.722,59	89,46
Sudáfrica	328,36	3,36
Otros países	698,55	7,18
Total	9.749,50	100,00

F. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

12. Habida cuenta de las constataciones que figuran más arriba, se concluye que los productores nacionales de tableros duros sufrieron un daño grave provocado principalmente por el aumento de las importaciones de tableros duros. No obstante, esos mismos productores no presentaron un plan de reestructuración convincente y viable en virtud del cual toda la industria nacional podría abastecer de productos comparables a precios competitivos. Los planes de reestructuración de la rama de producción nacional tampoco justifican la imposición de un derecho de salvaguardia, ya que ello tendría por consecuencia exclusiva un aumento de las ganancias o una reducción de las pérdidas de algunos productores nacionales. La finalidad del derecho de salvaguardia es evitar o remediar un daño grave a la rama de producción nacional, con objeto de permitirle ajustarse positivamente a la competencia que entraña el aumento de las importaciones. Se pone de manifiesto que, en este caso, la imposición de un derecho de salvaguardia no cuadrará plenamente con ese objetivo ni sería de interés público.

Por todo lo dicho y habida cuenta de que el Gobierno indio aumentó ya en un 10 por ciento el derecho de importación con efecto a partir del 2 de junio de 1998 y de que el nivel de protección de los productores nacionales de tableros duros pasó del 35 por ciento al 45 por ciento, no se recomienda incrementar el nivel de protección existente del 45 por ciento *ad valorem* mediante la imposición de un derecho de salvaguardia a las importaciones de tableros duros a la India.

(R.K. Gupta)
DG (Salvaguardias)
