

**REGLAMENTO (CEE) Nº 2064/90 DE LA COMISIÓN**

de 17 de julio de 1990

**por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de lámparas tubulares halógenas de wolframio originarias de Japón**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2423/88 del Consejo, de 11 de julio de 1988, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad Económica Europea <sup>(1)</sup> y, en particular, su artículo 11,

Previas consultas en el seno del Comité consultivo previsto en dicho Reglamento,

Considerando lo siguiente :

**A. PROCEDIMIENTO**

- (1) En marzo de 1989, la Comisión recibió una denuncia presentada por el organismo de enlace de las industrias mecánicas, eléctricas y de ingeniería electrónica (Orgalime) en nombre de productores que representaban básicamente a toda la producción comunitaria de lámparas tubulares halógenas de wolframio. La denuncia incluía pruebas de dumping de este producto originario de Japón y del perjuicio importante derivado del mismo, que se consideró suficiente para justificar la apertura de un procedimiento.

Por consiguiente, la Comisión comunicó, en un anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* <sup>(2)</sup>, la apertura de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de lámparas tubulares halógenas de wolframio (en adelante denominadas lámparas THV), del código NC ex 8539 21 91, originarias de Japón, y comenzó una investigación.

- (2) La Comisión informó oficialmente a los exportadores e importadores cuyo interés en el asunto era conocido, a los representantes del país exportador y a los denunciantes, y dio a las partes directamente afectadas la oportunidad de dar a conocer su punto de vista por escrito y de solicitar ser oídas.

Algunos exportadores e importadores y todos los productores comunitarios representados por el

denunciante dieron a conocer su punto de vista por escrito. El « Syndicat des industries de l'éclairage électrique et de la régulation de trafic » de Francia, la « Associazione nazionale industrie elettrotecniche ed elettroniche » de Italia y el « European lighting Council » de Bélgica presentaron también observaciones.

- (3) La investigación de dumping cubrió el período comprendido entre el 1 de julio de 1988 y el 30 de junio de 1989 (período de investigación).
- (4) La Comisión recabó y comprobó toda la información que consideró necesaria a efectos de la determinación preliminar y llevó a cabo investigaciones en los locales de los siguientes :

**a) Productores comunitarios :**

- Osram, GEC Ltd, Wembley, Reino Unido,
- Osram GmbH, Munich, República Federal de Alemania, y sus filiales de ventas en Alemania, Francia e Italia,
- Philips Lighting BV, Eindhoven, Países Bajos, y sus filiales de ventas en Francia, Países Bajos e Italia,
- Thorn Lighting Ltd, Enfield, Reino Unido.

**b) Productores/exportadores japoneses :**

- Iwasaki Electric Co Ltd, Tokyo,
- Phoenix Electric Co Ltd, Kasai-City,
- Sigma Corporation, Himeji City.

**c) Exportadores japoneses**

- Fuji Electric Lamp Industrial Co Ltd, Tokyo,
- Miyakawa Corporation, Tokyo.

- (5) La Comisión solicitó y recibió observaciones escritas y orales detalladas de los productores comunitarios representados por el denunciante, los exportadores citados y varios importadores, y comprobó la información suministrada hasta el extremo que se consideró necesario.
- (6) Toshiba Lighting and Technology Corporation decidió no contestar al cuestionario de la Comisión.
- (7) Ushio Inc. alegó que no había exportado lámparas THV para iluminación a la Comunidad en ningún momento.

<sup>(1)</sup> DO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 1.

<sup>(2)</sup> DO nº C 183 de 20. 7. 1989, p. 9.

- (8) Matsushita Electronics Corporation y Hitachi Ltd alegaron que no habían exportado el producto de que se trata a la Comunidad durante el período de referencia.
- (9) Nagata Co Ltd contestó al cuestionario de la Comisión, pero no aceptó que la Comisión llevara a cabo una investigación en sus locales. En consecuencia, no se ha tenido en cuenta la respuesta de esta empresa.

## B. PRODUCTO CONSIDERADO

### a) Definición del producto

- (10) Los productos a que se refiere el procedimiento son las lámparas tubulares halógenas de volframio de más de 100 voltios y de 100 o más vatios, terminadas con dos casquillos de R7, para la iluminación, del código NC ex 8539 21 91. Los principales elementos son el tubo de cuarzo, el filamento de volframio, el gas y los dos casquillos.

### b) Producto similar

- (11) Las lámparas THV se producen en la Comunidad en diferentes modelos de acuerdo con su potencia en vatios. No obstante, dado que todos estos modelos tienen la misma aplicación básica y desempeñan la misma función básica, es decir, iluminación concentrada interior o exterior, independientemente de su tamaño y potencia, y son intercambiables hasta un grado considerable, toda la gama de modelos debe considerarse como una única categoría de productos. Se comprobó que los exportadores/productores japoneses ofrecen la misma gama de modelos, y que sus características técnicas y físicas básicas son idénticas.

El hecho de que los modelos vendidos en Japón tengan diferentes voltajes o de que los modelos japoneses vendidos en Japón o exportados a la Comunidad tengan componentes, como por ejemplo el filamento, que difieren ligeramente de los modelos producidos y vendidos por los productores comunitarios afectados no altera la semejanza de la tecnología aplicada en la producción y la naturaleza idéntica de las características físicas y técnicas básicas.

Por ello, la Comisión consideró que las lámparas THV con casquillos de R7 producidas y vendidas por los fabricantes comunitarios que forman una única categoría de producto constituyen un producto similar en casi todos los aspectos al producto importado de Japón a los efectos del apartado 12 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

- (12) Algunos exportadores alegaron que existían dos mercados diferentes en la Comunidad, basados en la calidad de los productos: un mercado de usua-

rios finales de « gama alta », por una parte, al que los fabricantes comunitarios venden la mayor parte de su producción y, por otra, un mercado de masas de bajo precio en el que actúan los exportadores japoneses.

No obstante, la investigación de la Comisión reveló que no existían diferencias de calidad entre las lámparas THV producidas en la Comunidad y las vendidas en Japón o importadas en la Comunidad suficientemente grandes como para diferenciar estos productos. Además, se comprobó que tanto los fabricantes japoneses como comunitarios vendían productos similares en el mismo mercado comunitario. Los japoneses vendían sobre todo a los distribuidores, mientras que el sector económico comunitario vendía más bien a los comerciantes. Ambos vendían también a « fabricantes de accesorios ». Del simple hecho de que existan diferentes tipos de clientes no puede inferirse que los productos y los mercados son diferentes.

### c) Alcance de la investigación

- (13) Algunos exportadores argumentaron que la denuncia no contenía ninguna alegación de dumping o de perjuicio en relación con las lámparas THV de menos de 200 vatios o de más de 500 vatios. Debe señalarse que tanto la denuncia como el anuncio de apertura se referían explícitamente a todos los tipos de lámparas THV de 100 o más vatios. Por otra parte, los elementos de prueba contenidos en la denuncia relativos al dumping se referían a la gama comprendida entre 200 y 500 vatios, porque se consideró que representaba la mayor proporción de la gama total de lámparas a que se refería la denuncia. Por otra parte, los elementos de prueba suministrados en su apoyo se referían al perjuicio importante o a la amenaza de perjuicio en relación con la gama total de lámparas THV de 100 o más vatios. Por las razones expuestas anteriormente, la Comisión opina que el alcance de la investigación no debe limitarse a las lámparas comprendidas entre 200 y 500 vatios.

## C. DUMPING

### a) Valor normal

#### i) Precios en el mercado interior

- (14) Todos los productores/exportadores investigados declararon ventas interiores limitadas de lámparas THV. Para determinar si las ventas interiores pueden considerarse suficientemente representativas como base para calcular el valor normal, la Comisión ha establecido en casos anteriores que las ventas interiores de modelos comparables deberán ser al menos el 5 % en volumen de las cantidades exportadas a la Comunidad. Esta práctica se ha desarrollado para asegurar la certeza jurídica en los casos en que las ventas interiores sean pequeñas en comparación con las ventas de exportación.

- (15) Se comprobó que durante el período de investigación únicamente una empresa había vendido dos de sus modelos en el mercado interior en volúmenes que sobrepasaban el 5 % de las cantidades exportadas a la Comunidad. No obstante, esta empresa alegó que el número de unidades vendidas en el mercado interior debía ajustarse a la baja, deduciendo las cantidades relacionadas con varias «transacciones negativas», cuyo efecto era una reducción del número de unidades vendidas en el mercado interior hasta un nivel situado inmediatamente por debajo del 5 % de las cantidades exportadas. La empresa de que se trata incluyó en la denominación de «transacciones negativas» varios casos en los que las ventas efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales se cancelaron o pospusieron por varias razones. A este respecto, se mencionaron errores, devolución de mercancías debida a su mala calidad, cancelación de pedidos de ventas y transferencia de ventas de un período a otro. No obstante, en la gran mayoría de estos casos, las ventas se habían llevado a cabo sin condiciones y sólo posteriormente habían sido objeto de reclamaciones. Por ello, la Comisión consideró que las supuestas «transacciones negativas» no permitían considerar a las ventas de que se trata como poco fiables, y reflejaban las condiciones normales de suministro y demanda de Japón. En consecuencia, se consideró que las ventas interiores de los dos modelos de que se trata representaban más del 5 % del volumen de estos modelos exportados a la Comunidad y que, por lo tanto, se vendían en cantidades suficientes para mantener un mercado viable para los dos modelos de lámparas THV de que se trata en Japón. Por lo tanto, constituyen una base apropiada para determinar el valor normal.
- (16) Se ha alegado que las cantidades vendidas en Japón de los dos modelos anteriormente mencionados fueron pequeñas en relación con las cantidades totales exportadas a la Comunidad, y que la demanda en Japón de lámparas THV es limitada e irregular. Algunos exportadores pusieron igualmente en tela de juicio la representatividad de los precios cobrados por los dos modelos considerados.
- (17) La Comisión opina que la comparación de las ventas interiores con las exportaciones a la Comunidad debe hacerse modelo por modelo más bien que considerando todas las ventas, especialmente porque las particularidades del producto hacen necesario calcular un valor normal diferente para cada modelo. El hecho de que la demanda en Japón de lámparas THV sea limitada e irregular no constituye una razón suficiente para considerar que las ventas efectuadas y los precios cobrados en el mercado japonés no sean representativos, si se pone de manifiesto que, al menos para ciertos modelos, se alcanzó el umbral anteriormente mencionado del 5 %. Por último, la Comisión señala que los niveles de precios a los que se llevaron a cabo estas ventas en Japón han sido confirmados por las listas de precios y los precios reales de otros productores japoneses que no exportaron a la Comunidad, cuyas ventas interiores sobrepasaron considerablemente las ventas interiores de la empresa en cuestión. En consecuencia, la Comisión llegó a la conclusión de que los resultados de la aplicación del umbral del 5 % eran totalmente acordes con la situación real de los precios interiores durante el período de investigación, y que los precios interiores de los dos modelos formaban una base adecuada para la comparación con los precios de exportación a la Comunidad.
- (18) Dado que las ventas interiores de los dos modelos sobrepasaron el 5 % de las cantidades exportadas a la Comunidad, la Comisión estableció en consecuencia, para el único productor/exportador afectado, el valor normal de los dos modelos de que se trata sobre la base del precio interior medio ponderado de todas las ventas de estos modelos a clientes independientes.
- (19) Se estableció que otros dos productores/exportadores no efectuaban ventas interiores de ningún modelo de lámparas THV que alcanzaran el 5 % de las cantidades exportadas a la Comunidad. Por lo que respecta a los dos modelos mencionados en el Considerando 18, que también se vendieron para su exportación a la Comunidad por estos dos otros productores/exportadores, el valor normal se calculó de conformidad con la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, es decir, sobre la base del precio realmente pagado en el curso de operaciones comerciales normales por el producto similar destinado al consumo en Japón. Estos precios son los descritos en el Considerando 18.
- ii) *Valor normal calculado*
- aa) Por las ventas de la propia marca
- (20) Cuando los modelos comparables a los vendidos para la exportación no se vendieron o no lo fueron en cantidades suficientes (es decir, menos del 5 % de la cantidad exportada) durante el período de referencia, la Comisión determinó el valor normal sobre la base del valor calculado. Los valores calculados se determinaron considerando todos los costes, tanto fijos como variables, en el país de origen, de los materiales y fabricación, junto con los gastos de ventas, administrativos y otros gastos generales y un margen razonable de beneficios. Las cantidades utilizadas en los valores calculados para los gastos de venta, administrativos y otros gastos generales y los beneficios fueron, para el productor/exportador que vendió cantidades representativas de los dos modelos en Japón, las medias ponderadas de los gastos realizados y el beneficio conseguido por este productor/exportador gracias a sus ventas interiores de estos dos modelos, y para el otro productor/exportador que no efectuaba ventas interiores de ningún modelo, se calcularon con referencia a la media ponderada de los gastos realizados y el beneficio obtenido por el productor/exportador que vendía el producto de que se trata en su mercado interior.

(21) Un exportador alegó que sus ventas interiores se efectuaban principalmente a los comerciantes, mientras que sus ventas de exportación se dirigían a los distribuidores. El exportador alegó que debía efectuarse un ajuste para tener en cuenta la diferencia en el nivel de comercio entre las ventas interiores y las de exportación. No obstante, dado que no se demostró que las funciones de los distribuidores fueran diferentes de las de los comerciantes, y que estas diferencias se reflejaban claramente en las cantidades vendidas, en la política de precios y también en la estructura de precios comprobados en el mercado interior, la Comisión no estuvo conforme con el argumento mencionado.

(22) Un productor/exportador que no efectuaba suficientes ventas interiores de lámparas THV propuso que el valor normal se calculara sobre la base de los gastos de venta, administrativos y otros gastos generales y los beneficios correspondientes a sus ventas en Japón de un tipo diferente de lámpara halógena llamada lámpara JD. La empresa alegó que las lámparas JD deberían considerarse productos similares a las lámparas THV a que se refiere la investigación. A la vista de la existencia de ventas en el mercado japonés de lámparas THV, la Comisión opina que la lámpara JD, que tiene características diferentes de las de la lámpara THV exportada, no es un producto similar a los efectos de la aplicación del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

Este artículo explica claramente el método que debe aplicarse en los casos en que un productor/exportador no efectúe ventas en el mercado interior del producto similar, o lo haga de manera insuficiente. El valor calculado que debe determinarse en dicho caso deberá incluir, además de los costes de materiales y fabricación, los gastos de venta, administrativos y otros gastos generales y un margen de beneficios. La cuestión que aquí se plantea es qué gastos y beneficios deberán utilizarse a estos efectos. En este caso particular, el artículo 2 es muy claro, ya que se refiere a los gastos realizados y al beneficio obtenido en la venta de los productos similares por otros productores o exportadores en el país de origen. Dado que uno de los productores/exportadores afectados efectuaba suficientes ventas interiores de dos de sus modelos, la Comisión se ajustó estrictamente al Reglamento (CEE) nº 2423/88, incluyendo en el valor calculado de los modelos no vendidos en suficientes cantidades en el mercado interior los gastos realizados y el beneficio obtenido por otro productor en sus ventas interiores de lámparas THV.

(23) El otro productor/exportador que también efectuaba ventas insuficientes de lámparas THV en el mercado interior de lámparas THV propuso que los gastos de venta, administrativos y otros gastos generales y los beneficios correspondientes a sus ventas de exportación de lámparas THV se utilizaran para determinar el valor calculado. Este método no se aceptó, dado que, de conformidad con las disposiciones del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, el

valor calculado debe incluir los gastos de venta, administrativos y otros gastos generales y los beneficios correspondientes a las ventas lucrativas de productos similares vendidos en el mercado interior y no, como proponía la empresa, los gastos de venta, administrativos y otros gastos generales y los beneficios correspondientes a las ventas de exportación. Este productor/exportador, a falta de ventas interiores suficientes, se halla de hecho en la misma situación que el exportador/productor mencionado en el Considerando 22. Por ello, el valor calculado se ha establecido exactamente de la misma manera para estos dos productores/exportadores.

bb) Para las ventas a los consumidores de OEM

(24) Todos los productores/exportadores japoneses alegaron que no efectuaban ventas a fabricantes de equipo original (OEM) en su mercado interior, mientras que sus exportaciones a la Comunidad se efectuaban en su mayor parte a consumidores de OEM, y solicitaron que se utilizara un valor normal diferente en relación con estas ventas. La Comisión, a los efectos de sus conclusiones preliminares, admitió que estos consumidores tenían funciones semejantes a las de los productores, que eran diferentes de las de otras categorías de compradores no relacionados, y que estas diferentes funciones se reflejaban, por lo que respecta al mercado de que se trata, en las cantidades vendidas y en la estructura de precios. Se consideró que debería efectuarse una estimación razonable de las diferencias que pudieran existir entre los precios de la propia marca y los de los OEM si las ventas de los últimos hubieran tenido lugar en el mercado japonés. En consecuencia, al calcular los valores normales para su comparación con los precios de exportación de OEM, la Comisión aplicó provisionalmente un índice de beneficios que correspondía al 50 % del obtenido en las ventas de marca interiores del exportador o, en caso de que el exportador no efectuara dichas ventas, al 50 % del beneficio medio obtenido por el único productor/exportador interesado.

#### b) Precio de exportación

(25) Todos los productores/exportadores exportaron a la Comunidad, bien directamente a clientes independientes, bien a través de una sociedad comercial en Japón. Por ello, los precios de exportación se determinaron sobre la base de los precios realmente pagados o por pagar por las lámparas THV vendidas para su exportación a la Comunidad a clientes comunitarios independientes o sociedades comerciales japonesas.

#### E. COMPARACIÓN

(26) Con objeto de efectuar una comparación equitativa entre el valor normal y los precios de exportación, se tuvieron en cuenta, en forma de ajustes, de conformidad con los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, tanto el precio de exportación como el valor normal para las dife-

rencias que afectaban a la comparabilidad de los precios.

- (27) Por lo que respecta a las diferencias en las características físicas, se aceptaron las solicitudes de que se tuvieran en cuenta las diferencias entre los modelos vendidos en el mercado interior y los de exportación. Se efectuaron ajustes en los casos en que se pudo demostrar adecuadamente el efecto en los valores del mercado de tales diferencias.
- (28) Por lo que respecta a la remuneración de los vendedores, varios productores/exportadores habían alegado costes para los vendedores respecto de los cuales no se pudo demostrar que se habían dedicado plenamente a actividades relacionadas con las ventas directas. Por consiguiente, sólo se tuvieron en cuenta estas alegaciones en los casos en que pudieron presentar elementos de prueba satisfactorios.
- (29) Se presentaron también alegaciones en relación con el transporte, la manipulación y el almacenamiento en Japón. No obstante, se determinó que no todos estos costes estaban relacionados directamente con las ventas consideradas. Las deducciones solicitadas se redujeron en consecuencia a la parte de gastos directamente relacionados con las ventas.

#### F. MARGEN DE DUMPING

- (30) Los valores normales se compararon con los precios de exportación transacción por transacción. El examen preliminar de los hechos muestra la existencia de dumping en relación con las lámparas THV originarias de Japón para todos los exportadores investigados, siendo el margen de dumping igual al importe en que el valor normal, tal como se determinó, sobrepasa el precio de exportación a la Comunidad.
- (31) Los márgenes de dumping varían según cada exportador, y los márgenes medios ponderados expresados como porcentaje de los precios cif fueron los siguientes:
- |                         |         |
|-------------------------|---------|
| Iwasaki Electric Co Ltd | 146,9 % |
| Phoenix Electric Co Ltd | 97,3 %  |
| Sigma Corporation       | 123,1 % |
- (32) Con respecto a los exportadores que no contestaron al cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer de ninguna otra forma, el dumping se determinó sobre la base de los hechos disponibles de conformidad con lo dispuesto en la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. La Comisión consideró que los resultados de su investigación suministraban la base más apropiada para determinar el margen de dumping, y que, en caso de que el margen de dumping para estos exportadores fuera inferior al margen de dumping más elevado del 146,9 % determinado en relación con un exportador que había cooperado en la investigación, se crearía una oportunidad para

eludir el derecho. Por estos motivos se considera apropiado utilizar este último margen de dumping para este grupo de exportadores.

#### G. PERJUICIO

##### a) Mercado comunitario de lámparas THV

- (33) La Comisión basó su cálculo del consumo comunitario en los resultados de su investigación, que revelaron las cifras exactas de ventas de los productores comunitarios y de los exportadores japoneses que cooperaron. A falta de estadísticas oficiales distintas para las lámparas THV, se consideró razonable que la cifra calculada de este modo se incrementara en un 10 % para tener en cuenta las importaciones de países diferentes de Japón y de los productores/exportadores japoneses que no contestaron al cuestionario de la Comisión. Sobre esta base, el consumo de lámparas THV en la Comunidad se incrementó, pasando de 5 400 000 unidades en 1985 a 22 200 000 unidades durante el período de investigación, es decir, un incremento superior al 300 %.

##### b) Volumen y cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping

- (34) Entre 1985 y el período de investigación, las importaciones de lámparas THV de Japón se incrementaron, pasando de 1 800 000 unidades a 13 464 000 unidades, es decir, un incremento superior al 640 %. En términos de cuota de mercado, la cuota de mercado comunitario de los exportadores japoneses se incrementó, pasando de un 33 % en 1985 a más de un 60 % durante el período de investigación.

##### c) Volumen y cuota de mercado de los productores comunitarios

- (35) Las ventas de los productores comunitarios en la Comunidad se incrementaron, pasando de 3 086 000 unidades en 1985 a 6 536 000 unidades durante el período de investigación. Si bien esto representa un incremento de más del 110 %, el porcentaje debe compararse con el espectacular incremento de las importaciones japonesas indicado anteriormente y con el crecimiento del consumo en la Comunidad. La cuota de mercado comunitario de los productores comunitarios disminuyó, pasando del 56 % en 1985 al 29 % durante el período de investigación.

##### d) Precios

- (36) La Comisión investigó la evolución de los precios practicados por todos los productores comunitarios interesados y llegó a la conclusión de que se había producido una erosión del nivel de precios del 21 % entre 1985 y el período de investigación.
- (37) Por lo que respecta a la evolución de los precios de las lámparas japonesas, se comprobó que los precios de exportación japoneses, que ya se hallaban significativamente por debajo de los

precios del sector económico comunitario en 1985, volvieron a disminuir, a pesar de esta diferencia, en un 17,6 % desde 1985 hasta el final del período de investigación.

(38) Por otra parte, la Comisión investigó hasta qué grado fueron inferiores los precios practicados por los exportadores japoneses a los precios de los productores comunitarios durante el período de investigación. Algunos exportadores alegaron que a los efectos de esta comparación de precios debía tenerse en cuenta el coste inferior de producción de los productores japoneses, que, en su opinión, justificaba un nivel de precios más bajo. La Comisión no puede aceptar esta pretensión ya que la existencia de subcotización de precios depende de la diferencia entre los precios practicados en el mercado comunitario, tal como dispone la letra b) del apartado 2 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, y no de los costes correspondientes. La Comisión aceptó provisionalmente efectuar un ajuste para tener en cuenta el hecho de que los productores comunitarios vendían principalmente a comerciantes, mientras que los exportadores japoneses vendían principalmente a fabricantes de accesorios y distribuidores. La Comisión estableció provisionalmente este ajuste sobre la base de la información disponible relativa a los márgenes de los comerciantes en este sector.

(39) Sobre esta base, la subcotización de precios efectuada por los exportadores japoneses varió, de acuerdo con el exportador de que se tratase, entre un 26,6 % y un 31,9 %. Sobre una base media ponderada, la subcotización de precios ascendió al 30,57 %.

#### e) Otros factores económicos pertinentes

##### i) Producción, capacidad de producción, utilización y existencias

(40) La Comisión comprobó que la producción del sector económico comunitario se incrementó en un 72 %, pasando de 5 086 000 unidades en 1985 a 8 739 000 unidades durante el período de investigación, mientras que el incremento de la capacidad de producción y de la utilización de la capacidad de producción fue de aproximadamente un 53 % y un 8 %, respectivamente, durante el mismo período. Las existencias del sector económico comunitario pasaron de 928 000 unidades en 1985 a 2 215 000 unidades en junio de 1989.

(41) El incremento de la producción, la capacidad y la utilización de la capacidad deben compararse con la evolución del consumo en la Comunidad, que se incrementó en más de un 300 %. Si bien algunos de los fabricantes considerados, a pesar de que sus precios de mercado eran bajos y seguían reduciéndose, llevaron a cabo inversiones en nuevas capacidades de producción para hacer frente a la creciente demanda, no pudieron manifiestamente seguir la expansión del mercado y perdieron una considerable cuota de mercado (véase el Considerando 35).

##### ii) Rentabilidad

(42) Tres de los productores comunitarios considerados registraron de una manera constante pérdidas desde 1985, y a partir de 1987 todos ellos seguían produciendo con pérdidas. Aunque en el caso de algunos productores las pérdidas se redujeron ligeramente durante el período de referencia, la Comisión estima que las continuas pérdidas experimentadas a partir de 1985, que ascendieron a una media del 16 % durante el período de investigación, han afectado seriamente a la viabilidad del sector económico de que se trata.

##### iii) Empleo

(43) El número de personas empleadas por el sector económico comunitario se incrementó en un 30 % desde 1985 hasta junio de 1989. Este incremento del número de empleados es pequeño en relación con el incremento del mercado comunitario. Por otra parte, el empleo total de la industria de lámparas THV se encuentra gravemente amenazado debido a las continuas pérdidas sufridas.

#### f) Conclusiones

(44) Con objeto de determinar si el sector económico comunitario de que se trata sufrió un importante perjuicio, la Comisión tuvo en cuenta los siguientes factores :

— las importaciones de Japón se incrementaron a un ritmo sumamente rápido, esto es, en más del 640 % entre 1985 y el período de investigación ;

— si bien la producción y las ventas del sector económico comunitario se incrementaron entre 1985 y mediados de 1989, esta evolución no siguió el ritmo de crecimiento del consumo que tuvo lugar durante el mismo período. De hecho, el crecimiento del mercado comunitario en más de un 300 % contrasta con la reducción de la cuota de mercado de los productores comunitarios, que pasó de un 57 % a un 29 %. Al mismo tiempo, las existencias de los productores comunitarios se incrementaron considerablemente ;

— los precios de venta de los productores comunitarios bajaron considerablemente a partir de 1985, lo que se tradujo en ventas a precios por debajo del coste de producción y a continuas pérdidas financieras. También se comprobó una significativa subcotización de precios durante el período de investigación ;

— el efecto de la reducción anteriormente mencionada de la cuota de mercado en un mercado en crecimiento se refleja en la ausencia de verdaderas economías de escala.

(45) La pérdida de la cuota de mercado, la reducción de precios y las continuas pérdidas financieras a lo largo de varios años antes mencionadas llevaron a la Comisión a la conclusión de que, a los efectos de sus conclusiones preliminares, el sector económico comunitario había sufrido un perjuicio importante en los términos del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

**H. RELACIÓN DE CAUSALIDAD****a) Efecto de las importaciones objeto de dumping**

(46) Al tratar de determinar hasta qué punto el perjuicio importante sufrido por la industria comunitaria de lámparas THV se debía a los efectos del dumping anteriormente descritos, la Comisión comprobó que la pérdida de cuota de mercado del sector económico comunitario coincidió exactamente en el tiempo y en porcentaje con el incremento de la cuota de mercado de los exportadores japoneses. En un mercado en que tan sólo había algunos otros proveedores relativamente poco importantes durante el período de investigación considerado, los exportadores japoneses obtuvieron casi exactamente la cuota de mercado que perdió el sector económico comunitario, es decir, aproximadamente un 28 %.

(47) La reducción de los precios de exportación, que ya se hallaban significativamente por debajo de los precios del sector económico comunitario a partir de 1985, ejerció una continua presión a la baja en los precios de las lámparas THV en la Comunidad. Esto llevó al sector económico comunitario a reducir sus precios a niveles inferiores a su coste de producción. Esta evolución no impidió que el sector económico comunitario perdiera una importante cuota de mercado, produciendo un incremento de sus costes de producción, privándole de la posibilidad de conseguir economías de escala, y causándole considerables pérdidas financieras. Por ello, la Comisión considera que el perjuicio importante sufrido por el sector económico comunitario está vinculado directamente a las ventas efectuadas por los exportadores japoneses en la Comunidad a precios de dumping.

**b) Efecto de otros factores**

(48) Los productores/exportadores japoneses y algunos importadores alegaron que otros terceros países, especialmente la República Popular de China, habían ejercido una considerable presión sobre los precios durante el período de investigación mediante cotizaciones de precios por debajo de los precios de las importaciones japonesas. Los exportadores de que se trata sólo presentaron un único caso de cotización de un exportador chino que correspondiera al período de investigación. Los precios indicados en esta cotización no eran inferiores a los precios practicados por los exportadores japoneses. Si bien no se dispone de información sobre si esta oferta dio origen a una venta real, en cualquier caso no resulta suficiente para llegar a la conclusión de que se habría producido una reducción de precios por tal motivo. Cuando se le pidió que comentara esta alegación de reducción de precios por los exportadores chinos, la industria comunitaria indicó que, hasta donde podía saber, no se habían efectuado ventas considerables de lámparas THV chinas. En consecuencia, la Comisión no consideró que las exportaciones chinas fueran un factor que hubiese afectado al sector económico comunitario hasta el final del período de investigación.

(49) Algunos exportadores alegaron que el perjuicio no se causó debido al dumping, sino debido a la productividad más elevada de los exportadores japoneses, y sostuvieron que debería tenerse plenamente en cuenta la ventaja productiva de estos exportadores. También alegaron que existían diferencias en la tecnología de fabricación entre las lámparas THV producidas en la Comunidad y las producidas en Japón. Del mismo modo, afirmaron que el sector económico comunitario no producía en cantidades suficientes que permitieran alcanzar costes óptimos, al contrario de los productores japoneses, que se beneficiaban de economías de escala. Igualmente sostuvieron que compraban materias primas a precios considerablemente inferiores debido a las mayores cantidades compradas. Por otra parte, argumentaron que el coste de la mano de obra era significativamente inferior al de la Comunidad debido a un grado supuestamente más elevado de automatización.

(50) La Comisión discrepa de esta opinión. Las ventajas referentes a los costes de un exportador sólo son consideradas en un procedimiento antidumping si se reflejan indiscriminadamente tanto en los precios de exportación como en los precios del mercado interior. No fue ésta la situación en el caso actual. Por otra parte, el coste de fabricación supuestamente inferior de los exportadores japoneses se veía afectado por las economías de escala, que eran consecuencia de las grandes cantidades exportadas a la Comunidad. Se comprobó que estas exportaciones se habían vendido a precios de dumping durante el período de investigación. Por consiguiente, las ventajas en materia de costes de los exportadores japoneses están influidas por las prácticas de dumping comprobadas.

(51) La investigación no reveló otros factores distintos de las importaciones objeto de dumping que causaran un perjuicio importante al sector económico comunitario. Todos estos elementos llevaron a la Comisión a concluir que los efectos de las importaciones objeto de dumping de las lámparas THV originarias de Japón, tomados considerados aisladamente deben considerarse como causantes de un perjuicio importante al sector económico comunitario.

**I. INTERÉS DE LA COMUNIDAD****a) Consideraciones generales**

(52) El establecimiento de derechos antidumping tiene por objeto eliminar las prácticas de dumping que causen un perjuicio a un sector económico comunitario, y restablecer una situación de competencia leal en el mercado comunitario. Ello redundará indudablemente en el interés general de la Comunidad.

(53) El establecimiento de derechos antidumping puede tener un efecto a la alza en los precios de exportación de Japón, pero sólo hasta el grado considerado necesario para eliminar los efectos perjudiciales del dumping. Dado que la demanda de lámparas THV en la Comunidad sobrepasa ampliamente la capa-

cidad de producción existente del sector económico comunitario, queda un margen considerable para las importaciones de terceros países. Por ello, el restablecimiento de condiciones leales de mercado no tendrá por efecto excluir la competencia extranjera en este mercado.

- (54) La Comisión también examinó el efecto del establecimiento de derechos antidumping sobre las importaciones de lámparas THV de Japón en los intereses específicos del sector económico comunitario y de otras partes interesadas, incluyendo a los consumidores.

**b) Intereses del sector económico comunitario**

- (55) La Comisión estima que la viabilidad del sector económico se halla en peligro a la vista de la considerable pérdida de cuota de mercado y de rentabilidad, a menos que se adopten medidas para proteger a este sector económico de las importaciones objeto de dumping que han causado el perjuicio importante sufrido. El cierre de plantas en este sector económico implicaría la pérdida de varios centenares de puestos de trabajo.
- (56) Debe también tenerse en cuenta que las lámparas THV son parte de una gama completa de productos de iluminación. La investigación puso de manifiesto que los considerables volúmenes exportados a precios de dumping permitieron a los exportadores japoneses conseguir, en poco tiempo, una posición dominante en el segmento del mercado de lámparas halógenas. Esta posición podía utilizarse para penetrar en otros segmentos de la industria de la iluminación, haciéndola más vulnerable en otros sectores, e incrementando de este modo el perjuicio ya comprobado para las lámparas THV, con nuevos efectos negativos inevitables en los resultados financieros y en el empleo en la industria de la iluminación en conjunto.
- (57) Una vez que se restablezcan las condiciones de competencia leal, el sector económico comunitario estará en condiciones de recuperar la cuota de mercado de la Comunidad, beneficiándose con ello de las mismas economías de escala que los exportadores japoneses, y de hacerse en consecuencia más competitivo. Mientras el rendimiento de las inversiones siga siendo negativo, es poco probable que el sector económico europeo intensifique sus actividades de comercialización o lleve a cabo las nuevas inversiones que se necesitan para reducir sus costes de fabricación, a no ser que se adopten medidas de protección contra estas prácticas comerciales desleales. En consecuencia, la Comisión consideró que era necesario, en interés de la Comunidad, mantener la viabilidad del sector económico comunitario de lámparas THV.

**c) Intereses de las demás partes**

- (58) La Comisión no recibió observaciones de usuarios finales ni de fabricantes de accesorios de la Comunidad. No obstante, algunos exportadores alegaron

que las medidas antidumping producirían un fuerte aumento de precios para el consumidor e incrementarían los costes y afectarían a la competitividad de los fabricantes de accesorios en la Comunidad que utilizan las lámparas THV.

- (59) Los exportadores japoneses adquirieron el 60 % del mercado comunitario en un período relativamente breve gracias a sus prácticas de dumping. A menos que se adopten medidas, parece probable que se mantenga esta tendencia, que conducirá con casi total certeza a la desaparición del sector económico comunitario. Si bien los precios bajos pueden interesar al consumidor, a largo plazo no puede tener interés en que el suministro de lámparas THV al mercado comunitario se limite prácticamente a una única fuente de suministro, que tendría como consecuencia una reducción de la competencia, que probablemente conduciría a medio y largo plazo a precios más elevados. Por otra parte, si se consigue una competencia leal, existe la posibilidad de una reducción general de precios.
- (60) Por lo que respecta a los intereses de los fabricantes de accesorios en la Comunidad, si bien no se recibieron pruebas por parte de los exportadores que demuestren que el coste de las lámparas THV representa una parte significativa del coste del accesorio al que se incorpora la lámpara, la Comisión considera que los fabricantes de accesorios, en cuanto consumidores de lámparas THV, se verán también beneficiados por la eliminación de las prácticas desleales.

**d) Otras consideraciones**

- (61) Algunos exportadores alegaron también que no redundaría en interés de la Comunidad adoptar medidas contra las importaciones japonesas, dado que las importaciones chinas sustituirían probablemente a aquéllas. Alegaron que, en consecuencia, las medidas no beneficiarían a los productores comunitarios, se correría incluso el riesgo de que los perjudicaran y supondrían una discriminación frente a los importadores japoneses.
- (62) Tal como se explicó en el Considerando 47, la Comisión no recibió ninguna prueba en el sentido de que se hubieran producido importaciones chinas en la Comunidad en cantidades significativas antes del final del período de investigación. Los elementos de prueba presentados por los exportadores para el período posterior al de investigación consistieron en una factura y dos cotizaciones para dos lámparas THV originarias de China, que indicaban precios inferiores a los dos de las importaciones japonesas. La Comisión consideró que esta alegación no se apoyaba en elementos de prueba suficientes y no afecta a la necesidad de tomar medidas con objeto de proteger, no solamente al sector económico comunitario, sino también al productor/exportador de cualquier tercer país, si no están efectuando ventas en el mercado comunitario a precios de dumping.

Si en una etapa posterior se demostrara que las exportaciones chinas a la Comunidad se efectuaron

efectivamente a precios de dumping y causaron un perjuicio importante al sector económico comunitario, la Comisión consideraría si deben o no preverse medidas. En la fase actual, la incertidumbre de este hecho no requiere una intervención de la Comisión.

#### e) Conclusión

- (63) Habiendo considerado los diferentes argumentos de los exportadores, la Comisión considera que redundaría en el interés general de la Comunidad eliminar los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, y que los beneficios de dicha protección superan claramente cualesquiera posibles efectos negativos a corto plazo, particularmente en los precios.

### J. DERECHO

- (64) Con objeto de eliminar el perjuicio sufrido por el sector económico comunitario, y en particular la necesidad de volver lo antes posible a una situación rentable a fin de garantizar su supervivencia, se considera necesario que las medidas adoptadas permitan a este sector económico obtener un beneficio mínimo y las economías de escala que los efectos de las importaciones a precios de dumping no le han permitido realizar.
- (65) En consecuencia, es fundamental que los derechos provisionales que se impongan cubran la diferencia entre los precios de las lámparas LTH japonesas y el precio mínimo que requiere la industria comunitaria para cubrir sus costes y obtener un beneficio razonable.
- (66) Dadas las circunstancias del sector económico de que se trata y a los efectos de la determinación provisional, la Comisión considera que, habida cuenta de un margen de beneficios normal para este sector económico y la necesidad de inversiones que permitan un desarrollo equilibrado a largo plazo, un rendimiento anual adecuado debería alcanzar el 10 % del volumen de negocios antes de impuestos. Sobre esta base, y habida cuenta de las consideraciones sobre la comparabilidad de precios expuestas en el Considerando 38, la Comisión estableció un precio mínimo con el cual se comparó el precio de importación medio ponderado de cada exportador japonés.
- (67) Para determinar el nivel del derecho, las diferencias de precios establecidas de este modo se han expresado como un porcentaje del valor cif medio ponderado. Este cálculo permite establecer los siguientes derechos antidumping provisionales que deberán imponerse a cada exportador con objeto de eliminar el perjuicio sufrido :

— Iwasaki	71,7 %
— Phoenix	84,2 %
— Sigma	85,4 %

- (68) Como los márgenes de dumping comprobados en relación con todos los exportadores de que se trata superaron el nivel de perjuicio, los derechos anteriormente mencionados se establecerán de confor-

midad con el apartado 3 del artículo 13 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

- (69) Por lo que respecta a las empresas que no contestaron al cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer de ninguna otra manera, la Comisión consideró apropiado imponer el derecho más elevado calculado, es decir, el 85,4 %. Efectivamente, supondría recompensar la falta de cooperación admitir que los derechos de estos productores/exportadores fueran inferiores al derecho antidumping más elevado determinado.
- (70) Deberá fijarse un plazo en el cual las partes interesadas puedan dar a conocer sus puntos de vista y solicitar ser oídas. Por otra parte, conviene indicar que todas las conclusiones efectuadas a los fines del presente Reglamento son provisionales y podrán ser reconsideradas con miras a calcular cualquier derecho definitivo que la Comisión pueda proponer.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

#### Artículo 1

- Se establece un derecho antidumping provisional del 85,4 % del precio neto franco frontera comunitaria no despachado de aduana sobre las importaciones de lámparas tubulares halógenas de wolframio del código NC ex 8539 21 91 (código TARIC : 8539 21 91 91) originarias de Japón (Código TARIC adicional : 8462).
- El tipo del derecho para los productos fabricados por las siguientes empresas será de :
  - Iwasaki Electric Co Ltd 71,7 % (Código TARIC adicional : 8640),
  - Phoenix Electric Co Ltd 84,2 % (Código TARIC adicional : 8641).
- El derecho especificado en los apartados 1 y 2 únicamente se aplicará a las lámparas tubulares halógenas de wolframio de más de 100 voltios y de 100 o más vatios, terminadas con dos casquillos de R7, para la iluminación.
- Se aplicarán las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.
- El despacho a libre circulación en la Comunidad de los productos mencionados en los apartados 1 y 3 estará supeditado a la constitución de una garantía, por un importe igual al del derecho provisional.

#### Artículo 2

Sin perjuicio de lo dispuesto en la letra b) del apartado 4) del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, las partes interesadas podrán dar a conocer sus puntos de vista por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la entrada en vigor del presente Reglamento.

#### Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

Sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 11, 12 y 13 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, el artículo 1 del presente Reglamento se aplicará durante un período de cuatro meses, a menos que el Consejo adopte medidas definitivas antes de la expiración de dicho período.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 17 de julio de 1990.

*Por la Comisión*  
Frans ANDRIESEN  
*Vicepresidente*

---